**Оглавление**

Введение 2

Глава 1 Кредитование физических лиц как одна из функций

кредитно-финансовых институтов 5

1. Банковский кредит как экономическая категория……..5
2. Цена банковского кредита ..8

1.3. Нормативная база банковского кредитования 12

Глава 2 Автокредитование как банковский продукт………………………....15

2.1. Автокредит и его виды . 15

2.2. Условия автокредитования .22

2.3. Порядок авто кредитования физических лиц .25

Глава 3 .Тенденции развития авто кредитования .39

3.1. Аналитика рынка……………………………………………………..39

3.2. **.**Перспективы развития автокредита………………………………..43

3.3. Рынок автокредитования сегодня…………………………………..49

Заключение 53

Приложения………………………………………………………………....... .58

Список использованной литературы 60

**Введение**

Актуальность темы курсового исследования обусловлена тем, что кредитование в настоящее время стало наиболее популярным. Поэтому появилось много банков, которые предлагают различные виды кредитования, а так же различные кредитные линии. Одним из самых популярных видов кредитования, безусловно, является, автокредитование. Приобрести автомобиль хочется многим, однако не многие могут позволить себе приобретение авто за наличные. Приобрести машину можно в кредит, что гораздо удобнее, нежели годами собирать на свою колесную мечту. То есть автомобиль Вы приобретаете за деньги банка, а после выплачиваете банку эти деньги с процентами.

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.

Наряду с банками, потребители также нашли множество плюсов в пользовании автокредитом - возможность купить новый автомобиль именно сейчас, а не откладывать его приобретение на будущее.35% опрошенных считают наиболее существенной возможность платить за новую покупку постепенно, ежемесячно, а не выплачивать всю сумму сразу. Для 23% автокредитование дает возможность приобрести более дорогой автомобиль, а для 2% причина обращения заключается в гарантии выплаты страхового возмещения в случае угона автомобиля.

Одним из факторов, способствующих увеличению числа покупателей, является изменение условий получения автомобиля. Раньше для получения машины в кредит нужно было довольно долго ждать, и первоначальный взнос на автомобиль был значительно выше. Сейчас же этот срок сократился до нескольких дней, а первоначальные взносы стали ниже.   
Объектом исследования выступает банковский кредит как экономическая категория. Предметом курсовой работы является особенности автокредитования в России.Целью работы заключается в выявлении современных проблем авто кредитования в РФ и оценка перспектив его развития. Достижение поставленной цели обусловило постановку и решение следующих задач: изучить теоретические основы автокредитования;

1. рассмотреть нормативы банковского кредитования;
2. охарактеризовать особенности, условия и порядок автокредитования коммерческими банками в РФ;
3. выявить проблемы автокредитования и наметить пути их решения.

При подготовке данной работы были использованы конституция РФ; гражданский кодекс и Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности»;учебники; материалы периодических изданий;. Исследованием проблем автокредитования занимаются такие российские ученые, как Ю.Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Санькова А.А. , Соснина А.Д., труды которых были изучены при подготовке настоящей курсовой работы».

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений. В первой главе рассматривается такая функция кредитно-финансовых институтов как кредитование физических лиц. Во второй главе дается характеристика непосредственно автокредитованию как банковскому продукту. В третьей главе анализируются тенденции развития автокредитования в РФ.

**Глава I Кредитование физических лиц как одна из функций кредитно-финансовых институтов**

**1.1. Банковский кредит как экономическая категория**

Кредит происходит от латинского "kreditum" (ссуда, долг). В то же время "kreditum" переводится как "верую", "доверяю". В широком смысле слова - и с юридической, и с экономической точек зрения - кредит - это сделка, договор между юридическими или физическими лицами о займе, или ссуде. Один из партнеров (ссудодатель, кредитор) предоставляет дру­гому (ссудополучателю, заемщику) деньги (иногда имущество) на опреде­ленный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процента.

Кредитные операции - это операции по предоставлению банками де­нежных ссуд, в качестве кредитора выступают банки, заемщиками другие банки, юридические и физические лица [32, С. 196].

Банковский кредит может быть предоставлен заемщику (физическо­му лицу) на потребительские цели отдельного физического лица (приобре­тение или ремонт жилья, получение образования, покупка автотранспорта и т.д.), удовлетворяемые с помощью потребительского (личного) кредита [15, С.89].

Кредит является одной из сложнейших экономических категорий и весьма важным эффективным «участником» народно - хозяйственных про­цессов. Без него не обходятся ни государства, предприятия, организации и население, ни производство и обращение общественного продукта [10,С64].

Кредиты, выдаваемые физическим лицам, являются активными, то есть банк выступает кредитором, помимо этого кредиты могут быть пас­сивными, это когда банк берет кредит, то есть является заемщиком. Банк может входить в кредитные отношения (брать или давать кредиты) с дру­гими банками (другими кредитными организациями), выполняя в зависи­мости от ситуации активную или пассивную функцию.

Фундаментальной основой кредитного отношения, его необходимым элементом можно полагать доверие между заемщиком и кредитором. Пер­вый должен верить, что банк вовремя предоставит кредит в необходимом размере и на нормальных условиях, а второй должен быть уверен, что за­емщик правильно использует кредит, в срок и с уплатой причитающихся процентов возвратит (сможет и захочет возвратить) полученную сумму. Вместе с тем это один из тех случаев, когда следует четко придерживаться известного принципа: доверяй, но жестко проверяй. В любом случае ясно, что доверие - это такой фактор кредитных отношений, в силу которого они не могут полностью базироваться на каких либо формальных процедурах проверки [14, С. 123-124].

Коммерческие банки предоставляют гражданам несколько видов кредитов, как в рублях, так и в иностранной валюте. Рублевый и валютный кредиты могут выдаваться наличными деньгами или в безналичном поряд­ке. Сумма кредита зависит от платежеспособности заемщика (кроме креди­та под заклад ценных бумаг). [23, С. 154].

Более конкретно основные виды кредитования, предоставляемые коммерческими банками своим клиентам, как правило, под надежное (вы­соколиквидное) обеспечение, можно представить в виде следующей клас­сификации.

1. Кредиты на неотложные нужды выдаются на приобретение транс­портных средств, гаражей, дорогостоящих предметов домашнего обихода, на хозяйственное обзаведение, платные медицинские услуги, приобретение туристических и санаторных путевок и другие цели потребительского ха­рактера.
2. Долгосрочные кредиты предназначены для приобретения, строи­тельства и реконструкции объектов недвижимости (квартир, жилых домов, дач, садовых домиков, земельных участков). Также к долгосрочным креди­там относится приобретение жилья в рамках президентской программы «Государственные жилищные сертификаты», эта программа направлена на разрешение жилищной проблемы для военнослужащих, уволенных в запас.

3. Банки также занимаются кредитование граждан на улучшение жи­лищных условий, сотрудничая с региональными органами исполнительной власти. Поскольку данный кредит остается дорогим, наибольшие успехи в этой области достигаются при условии, если очередникам выделяются до­тации из местных бюджетов на выплату процентов по кредиту.

4. Кредиты под заклад ценных бумаг - сертификатов, акций, вексе­лей, облигаций. При желании получить кредит под заклад ценных бумаг заемщик должен учесть, что:

* ценные бумаги должны принадлежать только заемщику на правах собственности;
* срок оплаты (погашения) ценных бумаг должен превышать срок дей­ствия кредитного договора;
* при приеме в заклад ценных бумаг с различными сроками оплаты (погашения) срок действия кредитного договора определяется сроком той ценной бумаги, срок оплаты которой (погашения) истекает раньше;

- в случае снижения рыночной стоимости ценных бумаг более чем на  
10% заемщик должен внести дополнительное обеспечение либо про­  
извести частичное погашение кредита.

Ценные бумаги, принятые в заклад, передаются заемщиком банку на хранение. Плата за хранение не взимается.

При рассмотрении вопроса размера платы за кредит, банки должны учитывать следующие факторы.

* ставка рефинансирования ЦБ РФ;
* средняя процентная ставка привлечения (ставка привлечения меж­банковских кредитов или ставка, уплачиваемая банком по депозитам различного вида);
* структура кредитных ресурсов (чем выше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит);
* спрос на кредит со стороны потенциальных заемщиков (чем меньше спрос, тем дешевле кредит);
* срок, на который испрашивается кредит, вид кредита, а точнее сте­пень его риска для банка в зависимости от обеспечения;

- стабильность денежного обращения в стране (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, т.к. у банка повышает­ся риск потерять свои ресурсы из-за обесценивания денег).  
Действующее законодательство предусматривает, что одним из способов обеспечения банковских ссуд является залог. В силу залога кредитор  
(банк) имеет право в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного  
имущества преимущественно перед другими кредиторами. Удовлетворение  
требований коммерческого банка из стоимости заложенного имущества  
производится по решению суда.

В обеспечение ссуды банки могут принимать от ссудозаемщиков в залог любое имущество заемщика, в том числе здания, сооружения, товарно-материальные ценности, товарораспорядительные документы, векселя и другие долговые обязательства, ценные бумаги (акции, облигации, казна­чейские обязательства и др.), иностранную валюту.

В залог принимается только имущество, свободное от залога, которое находится в собственности заемщика или принадлежит ему на праве пол­ного хозяйственного ведения. Принимаемые банком в залог товары долж­ны быть застрахованы за счет заемщика [11, С. 191-192].

**1.2. Цена банковского кредита**

Деньги в качестве кредитных ресурсов представляют собой объект купли-продажи, имеющий свою цену - банковский (ссудный) процент. Процент вступает в виде определенной суммы денег, получаемой кредитором от заемщика за товар - в данном случае за пользование временно ссуженными денежными средствами. Точнее, даже не за пользование, а за право пользования: если кредит просто пролежал у заемщика, то это не освобождает последнего от необходимости платить за него. В строгом смысле слова за взятый кредит необходимо заплатить не только процент - необходимо погасить сумму основного долга, а кроме того нередко приходится платить комиссионные, штрафы. Тем не менее ценой кредита считается именно банковский процент как цена или плата за право пользования заемными средствами. Источником уплаты процента является часть прибыли (дохода) заемщика, полученная им в результате использования заемных средств.

Таким образом, за кредит заемщик должен заплатить не только про­цент - необходимо погасить (вернуть) сумму основного долга, а, кроме то­го, ему нередко приходится платить комиссионные, штрафы. Тем не ме­нее, ценой кредита считается именно банковский (ссудный) процент как плата за право пользования средствами банка. Источником уплаты процен­та является часть дохода заемщика, полученной им в результате использо­вания кредита [11, С. 193].

В зависимости от характерных особенностей разных секторов рынка ссудных капиталов можно выделить несколько групп однородных ставок процента (банковского и небанковского):

·    ставки денежного рынка, используемые при краткосрочных ссудных операциях между кредитно-финансовыми институтами;

·    официальная учетная ставка;

·    ставки рынка ценных бумаг (ставки доходности разнообразных акций и облигаций в момент их эмиссии и в дальнейшем на вторичном рынке);

·    ставки банков и кредитных учреждений для небанковских заемщиков и кредиторов.

В свою очередь в рамках каждой из перечисленных групп процентные савки можно классифицировать по:

1.     Срокам сделки

·    долгосрочные

·    среднесрочные

·    краткосрочные

2.     Роли в структуре ставок

·    базовые

·    дополнительные

3.     Характеру формирования

·    преимущественно рыночные

·    сознательно регулируемые прямо или косвенно

4.     Масштабам использования

·    используемые на национальном кредитном рынке

·    используемые также международном кредитном рынке

5.     Характеру изменения в течении срока пользования ссудой

·    фиксированные

·    плавающие

В настоящее время в банковском секторе экономики существует целый комплекс различных видов процентных ставок.

Во-первых, это процентный ставки, подверженные непосредственному регулированию. К регулируемым ставкам относятся ставка рефинансирования и штрафная ставка ЦБ.

Во-вторых, это рыночные процентные ставки. Они делятся на аукционные и неаукционные (банковские ставки). К первому виду ставок относятся ставки по депозитам и торгов в кредитных магазинах. Ко второму виду ставок относятся стоимость привлекаемых банками депозитов при непосредственной работе с клиентами, ставки по межбанковской работе с клиентами, ставки по межбанковским кредитам и савки по клиентским кредитам.

Абсолютная величина процента, не соотнесенная с суммой кредита, ни о чем не говорит. Поэтому для выяснения эффективности кредитных сделок, определения приемлемости той или иной величины цены кредита используется относительный показатель - норма (ставка) процента, т.е. от­ношение между суммой процентов и величиной кредита:

Нп=Пр/С\*100%, где: (1)

Нп - норма процента;

Пр - сумма полученных процентов;

С - сумма кредита.

Коммерческие банки при заключении кредитных договоров само­стоятельно договариваются с заемщиком о величине процентных ставок. При этом на величину и динамику указанных ставок влияют как общие, макроэкономические факторы, так и частные факторы. К числу общих фак­торов относятся: соотношение спроса и предложения кредитных (вообще заемных) средств; денежная и кредитная политика центрального банка; уровень инфляции и др. Частные факторы определяются условиями функ­ционирования конкретного банка, его положением на рынке, избранной кредитной и процентной политикой, степенью рискованности проводимых операций, а также условиями, в которых находится заемщик [31, С. 134].

Если кредит выдается стандартному заемщику (отвечающему обыч­ным требованиям данного банка к заемщику, но не являющемуся перво­классным), цена должна быть повышена на размер надбавки за дополни­тельный риск. Величина надбавки (премии) может дифференцироваться в зависимости от кредитоспособности заемщика, характера его отношений с банком, соблюдения сроков кредитования и порядка уплаты процентов и иных обстоятельств.

В некоторых случаях банки бывают вынуждены выдавать льготные кредиты, под которыми понимаются кредиты, предоставляемые отдельным заемщикам на более благоприятных для них условиях, чем условия креди­тования большинства стандартных заемщиков или чем условия кредитова­ния, установленные в документах банка, определяющих его кредитную и процентную политику. В этой связи следует помнить, что льготное креди­тование - это в конечном итоге путь к разорению банка [18, С.76-79]. ***1.3.***

**1.3 Нормативная база банковского кредитования**

Одной из наиболее острых проблем экономического развития Российской Федерации на современном этапе является задача реструктуризации и роста промышленного сектора производства, налаживания механизмов финансирования инвестиционных процессов. Предлагаются различные подходы и средства для восстановления и качественной перестройки промышленного производства за счет привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Банковский сектор в этой связи рассматриваются как основной финансовый посредник в процессе трансформации сбережений в инвестиции. Для превращения банков из потенциально активных в действительно активных участников инвестиционного процесса необходимо совершенствование в данном направлении нормативно-правового регулирования банковской деятельности. Поскольку инвестиционный процесс, в традиционном его понимании, не предполагает быструю окупаемость вложений, государством должны быть созданы благоприятные условия для привлечения и размещения банками денежных средств на длительные сроки.   
 В настоящее время развитие долгосрочного кредитования затруднено в связи с недостаточностью долгосрочной ресурсной базы банков, а также высокими рисками и расходами, с которыми приходится сталкиваться банкам в процессе кредитования.

Нормативной базой регулирования кредитования являются: Конституция РФ, законодательные акты в области банков и банковской деятельности, административное, гражданское законодательство, законодательство о налогах и сборах, многочисленные подзаконные нормативно-правовые акты, издаваемые как Банком России, так и другими органами исполнительной власти. Была проанализирована и судебная практика.

Стартовым началом кредитной деятельности являются нормативные акты Банка России, которые регламентируют различные аспекты проведе­ния коммерческими банками активных кредитных операций, этими норма­тивными актами являются:

* Инструкция № 1 от 1.10.1997 года «О порядке регулирования дея­тельности банков»;
* Положение № 54-П от 31.08.1998 года «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)»;
* Положение № 39-П от 26.07.1998 года «О порядке начисления про­центов по операциям, связанным с привлечением и размещение де­нежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета.
* названные 2 положения Центральный банк снабдил также методиче­скими рекомендациями (№ 273-Т от 5.10.1998 года и № 285-Т от 14.10.1998 года);

Положение № 89-П от 24.09.1999 года «О порядке расчета кредит­ными организациями размера рыночных рисков»;

- Инструкция № 62а от 30.06.1997 года «О порядке формирования и  
использования резерва на возможные потери по ссудам» [29, С.75].  
Банк разрабатывает и утверждает внутренние документы, определяющие его кредитную политику, а также учетную политику и доходы к ее  
реализации. А именно документы, определяющие: процедуры принятия решений о размещении банком денежных средств; распределение функций и полномочий между подразделениями и должностными лицами банка,  
включающие внутренние правила размещения средств, в том числе правила  
кредитования клиентов.

В целях снижения рисков от совершаемых кредитных операций (риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов за пользование креди­том) банк - кредитор обязан создавать резервы на возможные потери в по­рядке, предусмотренном Банком России.

**Глава 2. Автострахование как банковский продукт**

**2.1. Автокредит и его виды**

По сравнению с потребительскими кредитами уровень рисков при вы­даче кредитов на приобретение автомобиля существенно ниже. Это обу­словлено, прежде всего, тем, что приобретаемый в кредит автомобиль оформляется в качестве залога и в обязательном порядке страхуется, при­чем, как правило, в той страховой компании, которая является партнером банка. По данным банков, активно работающих по программам автокреди­тования, процент невозвратов по данному виду кредитов не превышает 0,5 - 0,7%.

На рынке автокредитования в последние годы появилось много новых кредитных продуктов, что связано с активным развитием этого сегмента и обострением конкуренции между участниками. По оценкам экспертов, наиболее перспективными кредитными продуктами с точки зрения потре­бителей являются классический, экспресс-кредитование, беспроцентное кредитование, получение кредита на покупку автомобилей без внесения первоначальной суммы, buy-back, кредитование по системе trade-in, воз­можность получения недорогой страховки.

Классический автокредит.

Классическая программа кредитования подразумевает внесение заем­щиком первоначального взноса, сбор пакета документов, дающих право владения и управления ТС и подтверждающих доход покупателя (его кре­дитоспособность). Покупая автомобиль по такой схеме, заемщик уплачива­ет проценты за кредит, комиссию за выдачу и обслуживание кредита, несет расходы по страхованию. В кредитный договор включается условие о пер­воначальном взносе, который составляет от 10 до 30% в зависимости от процентной ставки и срока кредитования. Такой вариант нельзя назвать оп­тимальным, правильнее признать его сбалансированным - требования к за­емщику и уплачиваемые платежи за пользование кредитом являются не самыми высокими, но и не самыми низкими. Тем не менее, этот кредитный продукт устраивает не всех покупателей ТС.[5]

Экспресс-кредит

Данный кредитный продукт удобен потребителям, прежде всего, уп­рощенной процедурой оформления документов и тем, что их необходимый пакет минимален. Сроки рассмотрения кредитной заявки сокращены от не­скольких часов до одного дня. По данному продукту банки требуют пре­доставления паспорта и водительского удостоверения. Отметим, что уско­ренный вариант оценки кредитоспособности заемщика ведет к повышению риска банка. Это, в свою очередь, сказывается на величине процентной ставки, которая по данному продукту, как правило, на 20 - 40% выше, чем по традиционным автокредитам, что делает экспресс-автокредиты самым дорогим кредитным продуктом на данном сегменте рынка. В частности, московские банки предлагают следующие ставки по экспресс-кредитованию: Росбанк - 13 - 20% в рублях и 10 - 18% в валюте, МДМ-Банк - 12 - 16% в долларах и 14 - 18% в рублях, "Союз" - 10 - 11% в долла­рах и 12 - 13% в рублях, "Русский Стандарт" - 17% в рублях.

Развитие данного вида автокредитования требует применения скорин-говых систем для более быстрой и качественной оценки кредитоспособно­сти заемщика. Вместе с тем, по оценкам экспертов, для настройки скоринг-карты необходимо набирать статистику по невозвращенным кредитам не менее года. Ряд иностранных специалистов считают, что одного года для полноценной настройки недостаточно. Статистика, накопленная западными банками по потребительским кредитам, свидетельствует, что в долгосроч­ном кредитовании самыми проблемными являются второй и седьмой годы платежей. Такие факторы, как отсутствие необходимых статистических данных, а также значительная стоимость установки скоринговых систем, сдерживают их внедрение, поэтому далеко не все российские банки, рабо­тающие на рынке потребительского и автокредитования, используют эти системы в своей работе.

Беспроцентное кредитование

Другим востребованным кредитным продуктом является беспроцент­ное кредитование. Предоставление такого продукта возможно только на основе реализации специальных партнерских программ совместно с други­ми участниками рынка автокредитования, в частности с авто дилерами и страховщиками. Поскольку в соответствии с действующим законодатель­ством выдача беспроцентных кредитов, равно как и кредитов по ставке ни­же 3/4 ставки рефинансирования, влечет возникновение материальной вы­годы у заемщика и увеличивает размер подоходного налога, банки вынуж­дены применять различные схемы оформления беспроцентных кредитов. В частности, используются факторинговые схемы, при которых автосалон переуступает право требования по кредиту банку-партнеру, оплачивая при этом комиссию, покрывающую проценты по кредиту, указанные в догово­ре. Другим вариантом оформления беспроцентных кредитов является ком­пенсационная схема, при которой автосалон компенсирует банку проценты по кредиту, зафиксированные в договоре с клиентом. Для автосалонов это равнозначно продаже автомобиля со скидкой, в то время как клиенту обе вышеприведенные схемы позволяют получать фактически беспроцентный кредит. По существу, речь идет о субсидировании процентной ставки авто­дилерами или страховыми компаниями.

Продвижение на рынок столь привлекательного продукта позволяет банкам привлечь новых клиентов и получить в конечном итоге среднюю рыночную ставку по автокредиту за счет предложения более дорогой стра­ховки (около 10% стоимости автомобиля, в то время как стоимость стра­ховки для некредитных машин составляет от 6 до 8%). Кроме того, машина страхуется не на сумму выданного автокредита, а на ее полную стоимость, что позволяет банку поднять фактические платежи по кредиту до средних значений по рынку.

На рынке такие продукты появляются в ограниченном количестве, в частности, беспроцентное кредитование предлагают банки "Авангард" и "Сосьете Женераль Восток", а также ММБ (кредит на Ford, Volvo, Jaguar, Land Rover, Volkswagen), ИМПЭКСБАНК (29 автосалонов), Росевробанк,банк "Союз" (13 дилеров). При этом условия получения беспроцентных кредитов за последний год смягчились: сейчас на рынке существуют кре­дитные продукты, предусматривающие погашение автокредита в течение 2 лет (автокредит ИМПЭКСБАНКа) или даже 3 лет (банк "Авангард"), раз­мер первоначального взноса также сократился с 50 до 30 - 40% (ИМПЭКСБАНК). При оформлении кредита нужно заплатить комиссию за открытие и ведение счета (порядка 150 у. е. в зависимости от валюты кре­дита).

Buy-back (обратный выкуп) Обратный выкуп - это недавно появившийся кредитный продукт, предложение которого стало возможно только после подготовки специаль­ных совместных программ банков, автопроизводителей и автодилеров. В частности, сегодня на рынке Банк "Сосьете Женераль Восток" предлагает автопрограмму обратного выкупа совместно с "Фольксваген груп финанц". Этот продукт рассчитан на покупателей автомобилей Volkswagen, Audi и Skoda. В рамках данной программы банк дает возможность заемщику оп­ределить сумму основного долга, которая будет выплачена единым плате­жом в конце срока кредита. При продаже автомобиля с использованием та­кого кредита дилер гарантирует заемщику обратный выкуп автомобиля по цене, не меньшей, чем сумма последнего платежа. Таким образом, клиент либо выплачивает полностью кредит до конца, либо переуступает машину дилеру, который впоследствии ее реализует. Продав этот автомобиль, за­емщик вправе приобрести новый.

Помимо банков программы buy-back предлагаются автодилерами. Так, в "БМВ Руссланд Трейдинг" по программе buy-back можно приобрести BMW 1-й серии. Предполагается, что заемщик выплатит половину стоимо­сти автомобиля и заключит кредитный договор еще на 5% базовой цены машины. Кредит можно оформить на два года под 9% годовых в валюте. В среднем ежемесячный платеж будет составлять около 100 евро. Оставшие­ся 45% от стоимости машины заемщику необходимо будет погасить через два года одним из трех способов: заплатить наличными, получить на эту сумму новый кредит или вернуть автомобиль дилеру.

Компания "Ауди Россия" предлагает клиентам такую же программу с обратным выкупом на все модели Audi. Только минимальный первона­чальный взнос составляет не 50%, как для BMW, a 20%. Еще 45% от стои­мости машины заемщик выплачивает в течение трех лет. Причем для моде­ли А4 действует пониженная ставка, которую субсидирует сам дилер, -5,9% годовых. Для всех остальных моделей установлена стандартная для рынка автокредитования процентная ставка - 9% годовых в валюте. Через три года заемщик вносит оставшиеся 35% или возвращает машину дилеру. В этом случае дилер обязан продать автомобиль и внести оставшуюся сум­му в банк, а разница между стоимостью проданной машины и теми 35%, которые должен отдать заемщик, пойдет в зачет стоимости новой машины. Такая схема позволяет почти вдвое уменьшить ежемесячный платеж по кредиту, а по его окончании рассчитывать на солидную остаточную стои­мость автомобиля.

Хотя эксперты рынка сходятся на том, что за такими кредитными про­дуктами - будущее, у них есть ряд неудобств. Например, автомобиль дол­жен обслуживаться только у конкретного дилера или не превышать уста­новленного лимита по "пробегу" в год. И самое главное, по истечении сро­ка этих программ заемщику придется делать выбор. Этот продукт привле­кателен для клиентов, которые часто меняют автомобили: можно все время ездить на новой машине, покупая ее за полцены. (Источник: сайт www .[Autonews.ru](http://Autonews.ru).)

Кредит без первоначального взноса Многие банки предлагают автокредиты без внесения первоначально­го взноса. Автокредит без первоначального взноса по условиям предостав­ления схож с экспресс-кредитованием. Все, что требуется от покупателя автомобиля, - это оплатить страховку и установку сигнализации. Несмотря на преимущества в минимальных начальных вложениях заемщика, этот вид кредитования, так же как и предыдущий, имеет существенный недостаток - повышенную процентную ставку за кредит, позволяющую банку отчасти компенсировать свои риски.[5]

Однако по такого рода кредитам размер процентной ставки, как прави­ло, выше среднерыночного уровня на 1 - 2%. Вместе с тем на рынке пред­ставлены и предложения со среднерыночным уровнем ставок: в частности, банк "Русский Стандарт" предлагает автокредиты по ставке 9,75% в валюте и 11,99% в рублях, комиссионные платежи за обслуживание кредита со­ставляют 0,29% по валюте и 0,49% по рублям от суммы кредита ежемесяч­но, в ИМПЭКСБАНКе валютные кредиты без первоначального взноса предлагаются по ставке 9,99%.

Если кредиты без первоначального взноса предлагаются в рамках со­вместных партнерских программ с автодилерами, то величина ставок мо­жет быть и ниже среднерыночных. Так, в Международном Промышленном Банке (МПБ) 100-процентный кредит на Volkswagen, Volvo и Nissan стоит 9 - 12% годовых в валюте, в ММБ в рамках совместных программ с сало­нами "Автопассаж", "Азимут СП", "Независимость", Major-Auto, "Рольф" и "Тойота Центр Измайлово" - 10 - 11% в валюте и 14 - 15% в рублях, Райф­файзенбанк совместно с компанией Рольф по автомобилям Тойота предла­гает кредиты под 11,5% в долларах и 16% в рублях. В таких программах за­емщик первоначально оплачивает только сумму страховки, которая обычно составляет 9,9% суммы кредита, и единоразовую комиссию в размере 100 -200 долл. США. Ряд банков при выдаче данного вида кредитов не взимают ежемесячные комиссии за обслуживание. Это "Возрождение", МПБ, Райф­файзенбанк (по программе продвижения автомобилей "Тойота").

Автокредитование без страховки

Некоторые банки начали предлагать автокредиты без заключения до­говора страхования, в то время как совсем недавно было невозможно оформить кредит на покупку автомобиля без приобретения страховых по­лисов ОСАГО (обязательного страхования авто граждане кой ответственно­сти), автокаско (угон + ущерб) и страхования жизни и здоровья заемщика,

что значительно увеличивало стоимость кредита для заемщика. При новом подходе появилась возможность получения автокредитов без наличия стра­ховых полисов, что удешевляет стоимость автокредита для заемщика на 1,5 - 2 тыс. долл. США в год. Указанные льготные условия не ухудшают об­щих условий предоставления кредита, ставки остаются, как правило, на стандартном уровне. Особенностью данного кредитного продукта является необходимость предоставления поручительства, что связано со стремлени­ем банков минимизировать риски.

Некоторые банки, не отказываясь от страхования угона-ущерба, пре­доставляют клиентам возможность при покупке автомобиля с помощью ав­токредита не приобретать полисы по страхованию жизни и здоровья, что также способствует удешевлению кредита для заемщиков. В качестве при­мера можно привести недавно стартовавшую программу Международного Промышленного Банка совместно с дилерами Nissan "Очаково-Моторс" и "Дженсер". (Источник: Федорченко О. Агентство финансовой информации "МЗ-медиа").

Trade-in Все более широкое распространение на рынке получает приобретение

автомобиля по схеме trade-in. Ею могут воспользоваться владельцы инома­рок (обычно не старше 5 лет), у которых автосалон приобретает автомо­биль, засчитывая его стоимость в качестве первоначального взноса по ав­токредиту. Остаток стоимости нового автомобиля оплачивается за счет кредита. Отметим, что при данной схеме цена приобретения автомобиля определяется автосалоном самостоятельно и не всегда может устраивать клиента. Вместе с тем к достоинствам этой схемы относится экономия вре­мени и усилий клиента как по продаже подержанного автомобиля, так и по оформлению автокредита.

Кредиты на покупку автомобиля у частных лиц Сравнительно недавно на рынке автокредитования появился еще один новый продукт - Система "Авто-кредит", открывающая для заемщика воз­можность покупки автомобиля с пробегом у частного лица в кредит. Его предлагает компания D&M в партнерстве с ведущими российскими банка­ми.

В рамках Системы "Авто-кредит" действуют более 30 кредитных про­грамм - от экспресс-кредитов, которые оформляются за 15 минут, до клас­сических, с более длинными сроками оформления. В большинстве случаев необходимый пакет документов минимален - нужны лишь права и паспорт.

К достоинствам данного продукта относятся: гарантия юридической чистоты сделки при купле-продаже подержанного автомобиля, быстрые сроки оформления, а также возможность получения клиентом консульта­ций по кредитованию, страхованию и оценке в одном месте. (Источник: сайт [www.auto-credit.ru](http://www.auto-credit.ru).)

**2.2. Условия автокредитования**

Одним из основных параметров при выборе программ авто кредитова­ния является уровень процентной ставки по кредиту. На сегодняшний день ставки у банков - лидеров российского рынка автокредитования находятся в диапазоне 9 - 14% годовых по кредитам в валюте и 12 - 19% в рублях (см. табл. 1, 2). По всем программам банков ставки на все время действия кре­дитного договора являются фиксированными. По каждой конкретной ссуде решение о величине процентной ставки зависит от суммы первоначального взноса, от объема информации, которую заемщик предоставляет банку, в частности о своих доходах, от срока предоставления. Для сравнения: в Америке, на родине автокредитов, в зависимости от банка, штата, кредит­ной истории покупателя, срока кредита и первоначального взноса ставки колеблются на уровне от 0,5 до 5% в год.

Приобретение ТС на условиях рассрочки является одним из самых вы­годных видов авто кредитования с финансовой точки зрения. В отдельных автосалонах можно встретить предложение продажи автомобиля в рас­срочку с нулевой процентной ставкой. Если это предложение автосалона, то теоретически возможно, что покупатель не будет переплачивать за от­срочку платежа. Однако на практике итоговые суммы, уплаченные за автомобиль, все же превышают его первоначальную стоимость. Также трудно представить кредитную организацию, работающую в убыток. В таких слу­чаях следует искать предстоящие в будущем расходы в других пунктах и условиях кредитного договора, например в плате за ведение ссудного сче­та, сборах за оформление заявки и документов или в иных "скрытых" пла­тежах. Удорожание стоимости автомобиля также может быть заложено в его страховке. [5]

Страхование является неотъемлемой частью расходов автовладельца, в том числе при покупке ТС в кредит. В общем случае покупателю автомо­биля нужно позаботиться только о приобретении полиса обязательного страхования (ОСАГО). При приобретении ТС в кредит отдельные виды добровольного страхования могут быть указаны в кредитном договоре как обязательные. В их числе может оказаться страхование:

* ТС от причинения ущерба и угона (КАСКО);
* жизни и здоровья заемщика (для физических лиц).

Данные страховые услуги приводят к увеличению стоимости покупки. С развитием рынка автокредитования отдельные банки требуют от заем­щика, приобретающего ТС, минимальное количество страховых полисов. В частности, не все кредитные организации настаивают на приобретении по­лиса КАСКО, который может составлять от 8 до 10% стоимости ТС. Это дает право владельцу не страховать автомобиль или сделать это в любой страховой компании, а не в той, которую укажет банк. Такая возможность, как правило, может предоставляться заемщику, если проценты за кредит достаточно высоки. Авто кредитование в рассрочку - скорее обратная си­туация. Его выбирают те покупатели, которые могут внести в счет оплаты стоимости ТС первоначальный взнос от 30% и выше. Это снижает размер основного долга и сумму уплачиваемых процентов по кредиту. Их можно уменьшить сроком погашения кредита, который для данной программы может составлять от года до трех лет. Но воспользоваться преимуществами приобретения автомобиля в рассрочку могут не все покупатели по причине

недостатка собственных средств, необходимых для первоначального взноса. Например, организацию, решившую приобрести не одно, а несколько ТС, возможно, заинтересует кредитование по схеме buy-back, которое за­ключается в следующем.

Стоимость приобретаемого автомобиля делится на три части: первона­чальная плата, взнос в течение срока кредитования и оставшийся платеж по его окончании. Проценты уплачиваются по той части основного долга, ко­торая погашается в течение срока кредитного договора, что позволяет сни­зить их ежемесячную сумму. Но от этого итоговая стоимость кредита не становится меньше, на отложенную часть основного долга также начисля­ются проценты, которые выплачиваются заемщиком по окончании срока кредитного договора. Если автомобиль заемщик оставляет у себя, то он оп­лачивает часть отложенного основного долга и сумму начисленных с него процентов. Можно поступить иначе - продать автомобиль автосалону, ко­торый, в свою очередь, реализует его и расплатится с банком по оставшей­ся задолженности заемщика. Недостатками в этом случае являются более низкая оценка дилером передаваемого покупателем назад автомобиля по сравнению с ценой его возможной самостоятельной продажи и требования по эксплуатации ТС (ограничение годового пробега, обязательное обслу­живание и ремонт в специализированных сервисных центрах). Сравнив преимущества и недостатки рассмотренных видов автокредитования, орга­низация может выбрать для себя наиболее оптимальный.

Минимальный размер первоначального взноса

Размер минимального взноса по автокредиту в валюте колеблется в различных банках от 9 до 50% в зависимости от величины процентной ставки и срока кредитования. В среднем по московским банкам он состав­ляет от 20 до 30% при предоставлении валютных кредитов и от 10 до 30% по кредитам в рублях, при этом большинство банков фиксируют размер первоначального взноса на уровне 20%.

Величина комиссий

Так же как и в потребительском кредитовании, величина комиссий значительно варьируется в зависимости от банка. Часть банков не взимают ежемесячные/ежегодные комиссии за ведение счета, ограничиваясь разо­вым комиссионным сбором при открытии валютного счета в размере 50 -200 долл. США по валютным кредитам. По рублевым кредитам разовые сборы составляют от 1500 до 6000 руб. Другие банки помимо этого требу­ют от заемщиков уплаты ежемесячных/ежегодных платежей как за ведение валютного, так и рублевого счета, которые либо являются фиксированными (БСЖВ), либо начисляются на остаток ссудной задолженности (АМИ-Банк, Банк Москвы). Наряду с ними существует ряд банков, не взимающих с за­емщиков комиссионные сборы ни за открытие, ни за ведение счета по руб­левым и по валютным кредитам ("Возрождение", Международный Про­мышленный Банк, Экстробанк).

Большинство банков взимают штрафы как за просроченные платежи, так и за досрочное погашение кредита. Обычно их величина составляет при несвоевременном погашении кредита или процентов по нему 0,5 - 5% за каждый день просрочки, некоторые банки взимают фиксированную сумму.

Ставки комиссионного вознаграждения иногда приводят к удорожа­нию кредита до 20% годовых в добавление к декларируемой процентной ставке.

Приведенные в таблицах 1 и 2 данные свидетельствуют о сближении условий предоставления автокредитов между российскими банками и бан­ками с иностранным участием. Если совсем недавно последние выгодно

отличались от российских коллег по уровню процентных ставок, то сегодня можно говорить об уменьшении разрыва между российскими банками - ли­дерами автокредитования и их основными конкурентами.

Сближение условий предоставления автокредитов между российскими банками и банками с иностранным участием будет продолжаться и в даль­нейшем. Вместе с тем по мере роста конкуренции на рынке все большее значение будут иметь маркетинговые составляющие кредитных продуктов, сервисные и поддерживающие услуги, предлагаемые банками, а также уро­вень индивидуализации продуктов (кастомизации услуг банков). [3] (Приложение 1)

**2.3. Порядок автокредитования физических лиц.**

Выдача кредитов на приобретение автотранспортных средств осуще­ствляется филиалами банка при соблюдении основных принципов кредито­вания: срочности, платности, возвратности и обеспеченности. Выдача кре­дита осуществляется строго по целевому назначению для приобретения новых или подержанных транспортных средств.

Предоставление кредитов осуществляется только физическим лицам - гражданам Российской Федерации (резидентам). Нерезидентам кредиты на приобретение автотранспортных средств не предоставляются [5, С.З].

При оформлении кредита в банке должны быть выполнены обязатель­ные требования к заемщикам:

гражданство Российской Федерации;

возраст от 21 до 55 лет включительно на дату заключения кредитного договора;

постоянная регистрация в регионе по месту расположения подразделе­ния банка;

общий трудовой стаж не менее 12 месяцев, в том числе стаж трудовой деятельности на последнем месте работы не менее 3 месяцев;

лица не находятся под судом или следствием;

отсутствие негативной кредитной истории в банках (просрочки по по­гашению обязательств более 30 календарных дней, возникшие более одно­го раза).

Кредит на приобретение транспортных средств может быть предос­тавлен заемщику в размере от 30 000 до 3 000 000 рублей или эквивалент­ной суммы в Евро или долларах США на срок от 3 месяцев до 5 лет. Мак­симальный размер предоставляемого кредита не может превышать лимита в размере 80% от стоимости приобретаемого транспортного средства. Ос­тавшуюся часть стоимости транспортного средства (от 20% включительно) заемщик оплачивает самостоятельно. В случае предоставления кредита за­емщику, не имеющему документального подтверждения дохода, макси­мальный размер предоставляемого кредита не может превышать лимита в

размере 60% от стоимости приобретаемого транспортного средства [4, С.З-

4].

В случае досрочного погашения заемщиком в течение первых трех

месяцев с момента выдачи кредита суммы основного долга по кредиту и суммы начисленных процентов банк имеет право взимать с заемщика ко­миссию в размере, зависящей от размера предоставляемого кредита в соот­ветствии с тарифами банка. Тарифы банка, в части кредитования физиче­ских лиц, в филиалах банка, включая процентную ставку по предоставляе­мым кредитам, комиссию за досрочный возврат кредита, а также размер пеней и штрафов, начисляемых за просроченную задолженность по основ­ному долгу и процентам, устанавливаются Кредитным комитетом банка [5, С.4-5].

В настоящий момент процентная ставка по предоставляемому креди­ту составляет 18,5% в рублях и 11,9% в валюте (евро, доллары США), ко­миссия за досрочный возврат кредита не взимается, но в течение 90 кален­дарных дней, с момента предоставления кредита, кредит погасить нельзя. Размер пеней, начисленных за просроченную задолженность, по основному долгу и процентам составляет 32% годовых. Размер первоначального взно­са составляет: 20% - при покупке нового транспортного средства; 30% -при покупке подержанного транспортного средства; 40% - без докумен­тального подтверждения доходов. Комиссия за открытие ссудного счета составляет 2% от суммы кредита, но не более 100 долларов США (в экви­валенте валюты выдаваемого кредита).

При рассмотрении вопроса о предоставлении кредита заемщик об­ращается в автосалон по вопросу получения кредита на приобретение транспортных средств, сотрудник автосалона консультирует заемщика об условиях предоставления кредита, тарифах банка и страховой компании, комплекте документов, необходимых к предъявлению при оформлении кредита. В случае согласия заемщика на представленные условия получе­ния кредита на приобретение транспортных средств, представитель автоса­лона передает заемщику бланк анкеты - заявления заемщика, в которой заемщик указывает краткую информацию о себе, размер и срок выдачи ис­прашиваемого кредита, и другую необходимую информацию.

Наряду с анкетой заемщик предоставляет консультанту комплект следующих документов:

* копии всех страниц общегражданского паспорта Заемщика;
* дополнительный документ, удостоверяющий личность (загранич­ный паспорт, водительское удостоверение, военный билет, пенсион­ное удостоверение, служебное удостоверение, диплом об образова­нии);
* копии свидетельства о присвоении ИНН (при наличии);
* водительское удостоверение (либо: справка водительской комиссии или психоневрологического диспансера, разрешение на право ноше­ния оружия);
* справка о доходах за последние 6 месяцев.

В случае если заемщик является предпринимателем без образования юридического лица дополнительно предоставляет.

* копия свидетельства о постановке на налоговый учет;
* копия свидетельства о государственной регистрации предпринимате­ля;
* копии лицензий и патентов;
* копия налоговой декларации (деклараций) по налогу на доходы фи­зических лиц и (или) по единому налогу и (или) по ЕНВД за послед­ний календарный год с отметкой ИМНС.

Консультант вносит полученную информацию в автоматизирован­ную банковскую систему, делает копии (в 2 экземплярах) предъявленных документов и передает их в кредитное подразделение банка. Оригиналы документов консультант возвращает заемщику[4, С.5-7].

В случае если размер испрашиваемого кредита превышает экви­валент 1млн. рублей, заемщик предоставляет документы, характери­зующие дополнительное обеспечение: при предоставлении поручительства физического лица и физического лица, являющегося предпринимателем, поручитель предоставляет пакет документов аналогичный пакету докумен­тов заемщика [5, С.6].

Затем документы поступают в подразделение службы содействия бизнесу, далее сотрудник указанного подразделения в течение 3 рабочих дней осуществляет их проверку и формирует заключение о достоверности представленной информации, которое передает в кредитное подразделение филиала банка [4, С.8].

4.1. Кредитоспособность заемщика

Сотрудник кредитного подразделения филиала банка осуществляет их изучение, проверку и определяет кредитоспособность заемщика, кото­рая определяется следующим образом.

Р = Дч\*К\* Т,где: (1)

Дч - среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей;

К - коэффициент в зависимости от величины Дч:

К = 0,3 при Дч в эквиваленте до 500 долларов США;

К= 0,4 при Дч в эквиваленте от 501 до 1000 долларов США;

К = 0,5 при Дч в эквиваленте от 1001 до 2000 долларов США;

К= 0,6 при Дч в эквиваленте свыше 2000 долларов США;

Т - срок кредитования (в месяцах).

Доход в эквиваленте определяется следующим образом:

Доход в рудлях

Дч в эквиваленте = ^ ^тттл (2)

Курс доллаоа США v

Курс доллара США - установленный ЦБ РФ на момент обращения заявителя в банк.

Для определения кредитоспособности заемщика-предпринимателя вместо справки с места работы используется декларация о доходах за пре­дыдущий год, заверенная налоговой инспекцией. В этом случае Дч рассчи­тывается как среднемесячный доход за год за вычетом всех обязательных платежей.

При определении кредитоспособности заемщика сотрудник кредит­ного подразделения руководствуется следующими критериями:

* гражданство РФ;
* возраст от 18 до 60 лет;
* доход, достаточный для получения испрашиваемой суммы;
* постоянная регистрации в регионе проживания или временная реги­страция в регионе проживания на срок, превышающий срок кредита не менее чем на 6 месяцев;
* постоянное место работы в организации (зарегистрированной на тер­ритории РФ) в течении не менее чем 3 месяцев, предшествующих дате обращения или наличии документально подтвержденного, по­стоянного источника дохода;
* наличие хотя бы одного стационарного телефона (домашнего теле­фона и (или) рабочего телефона);
* наличие у заемщика одного из перечисленных документов: води­тельского удостоверения, разрешения на право ношения оружия, справка водительской медицинской комиссии, справка из психонев­рологического диспансера.

Кредитный инспектор составляет письменное заключение о целесо­образности выдачи кредита (отказа от выдачи).

Если кредитоспособность заемщика не удовлетворяет требованиям банка, кредитное подразделение банка вправе отказать заемщику в предос­тавлении кредита или переоформить анкету - заявление, указав в ней меньшую сумму кредита, соответствующую его кредитоспособности.

По результатам рассмотрения материалов и документов заемщика сотрудник кредитного подразделения формирует заявку на получения для кредитного комитета. В случае принятия кредитным комитетом решения по вопросу возможности выдачи заемщику кредита на покупку транспорт­ного средства, сотрудник кредитного подразделения информирует заемщи­ка о возможности или невозможности получения кредита, информирует о

его последующих действиях, а также сообщает в автосалон решение банка. При получении указанной информации заемщик в течение 20 рабочих дней обращается в автосалон, где оформляет договор купли - продажи транспортного средства. При этом сотрудник автосалона делает копию до­говора, проставляет на ней оттиск печати и подпись уполномоченного лица автосалона. Копия договора передается заемщику для последующей пере­дачи в филиал банка. На протяжении всей процедуры выдачи кредита и оформлении договорных отношений между заемщиком, банком, автосало­ном и страховой компанией транспортное средство остается на территории автосалона. Транспортное средство передается заемщику только после окончательного оформления договора залога, и принятии ПТС (паспорт транспортного средства) на хранение в банк.

В течение 30 календарных дней заемщик должен явиться в банк и представить оформленный договор купли - продажи, документы подтвер­ждающие оплату первоначального взноса в кассу автосалона (если требует­ся) и оформить следующие документы:

* кредитный договор;
* договор залога;
* договор поручительства (если требуется);
* договор залога иного имущества (если требуется);
* договор страхования (страховой полис) транспортного средства от угона и ущерба на срок не менее 1 года или на весь срок действия кредита;
* договор страхования (страховой полис) ОСАГО заемщика;
* заявление на выдачу кредита ;
* заявление на конвертацию валютных денежных средств с зачислени­ем на текущий счет (счет «до востребования») / счет «до востребова­ния» (в случае предоставления кредита в ЕВРО или долларах США);
* поручение на перевод денежных средств с текущего счета (счета «до востребования») на счет автосалона в размере полной стоимости транспортного средства;
* поручение на перевод денежных средств с текущего счета (счета «до востребования») на счет страховой компании в размере страховой премии, указанных в страховых договорах, подписанных за­емщиком [5, С.7-9].

В день подписания документов заемщик открывает в филиале банка текущий счет (счет «до востребования») и вносит на него в качестве час­тичной оплаты сумму, размер которой определяется как разница между полной стоимостью транспортного средства увеличенной на сумму страхо­вых платежей, связанных с предоставлением кредита, и суммой предостав­ляемого кредита, за вычетом суммы, внесенной заемщиком в кассу автоса­лона в качестве залога для целей резервирования или в качестве оплаты первоначального взноса.

После оформления и подписания заемщиком комплекта документов, сотрудник кредитного подразделения осуществляет проверку на предмет правильности их оформления и осуществляет их подписание у уполномо­ченного должностного лица филиала банка. Подписанные со стороны банка документы по кредиту подлежат формированию в кредитное досье, веде­ние которого осуществляет кредитное подразделение банка.

На основании полного комплекта документов, подписанных заемщи­ком и уполномоченным лицом филиала банка, а также при наличии на те­кущем счете (счете «до востребования») заемщика суммы, указанной выше, сотрудник кредитного подразделения подготавливает распоряжение на от­крытие ссудного счета, на открытие внебалансовых счетов учета обеспече­ния, на выдачу кредита.

Обеспечением выдаваемого кредита является залог приобретаемого транспортного средства. В качестве обеспечения залога принимаются сле­дующие виды транспортных средств:

* новые автотранспортные средства (автомобили всех категорий, мо­тоциклы), приобретаемые в автосалонах, заключивших с банком до­говор о сотрудничестве;
* иные новые транспортные средства, приобретаемые в автосалонах, заключивших с банком договор о сотрудничестве (гидроциклы, сне­гоходы);
* подержанные автотранспортные средства (автомобили всех катего­рий, мотоциклы) иностранного производства не старше 7 лет, приоб­ретаемые в автосалонах, заключивших с банком договор о сотрудни­честве;
* подержанные автотранспортные средства (автомобили всех катего­рий, мотоциклы) отечественного производства не старше 5 лет, при­обретаемые в автосалонах, заключивших с банком договор о сотруд­ничестве [4, С.11-12].

Перевод денежных средств на счет автосалона на покупку транс­портного средства, а также перевод суммы страховых взносов на счет стра­ховой компании осуществляется банком на основании договора купли -продажи транспортного средства, страховых полисов и соответствующих платежных поручений заемщика.

После перевода банком денежных средств на покупку транспортного средства за счет выданного кредита, заемщик, в течение 5 рабочих дней с момента перевода денежных средств в оплату транспортного средства, должен явиться в автосалон для оформления процедуры постановки транс­портного средства на учет в ГИБДД. Подтверждением перевода банком денежных средств на счет автосалона является их поступление на расчет­ный счет автосалона или при предъявлении заемщиком соответствующих платежных документов банка, свидетельствующих об этом.

После постановки транспортного средства на учет в ГИБДД (ГАИ) ПТС подлежит передаче автосалоном (заемщиком) на время действия кре­дитного договора на хранение в кредитное подразделение филиала банка на

основании акта приема - передачи (Приложение 8), составленному в 2-х эк­земплярах (один автосалону (заемщику), второй банку), который подшива­ется в кредитное досье заемщика.

В случае неявки заемщика в автосалон в течение данного срока без уважительной причины, автосалон возвращает в банк на счет заемщика де­нежные средства, перечисленные в счет оплаты за приобретаемое транс­портное средство. При этом банк имеет право взыскать с возвращенных денежных средств заемщика неустойку в размере 5% от суммы выданного кредита. Любые другие комиссии банка, взы­сканные с заемщика за рассмотрение или выдачу кредита, возврату не подлежат [4, С.9-10].

Условия страхования

Приобретаемое в кредит транспортное средство, а также гражданская

ответственность заемщика, подлежат обязательному страхованию на весь

срок действия кредитного договора в страховой компании по следующим

страховым программам:

* страхование полной стоимости транспортного средства (полное КАСКО - хищение и ущерб) при этом размер страхового покрытия должен быть не меньше суммы кредита и причитающихся процентов за период действия договора страхования. При возобновлении стра­хования на каждый последующий год - страхование приобретаемого транспортного средства по программе «Автокаско» в пользу банка, при этом размер страхового покрытия должен быть не меньше остат­ка задолженности по кредиту и причитающихся процентов за период действия договора страхования;
* обязательное страхование гражданской ответственности заемщика в соответствии с требованиями федерального законодательства.

Договоры страхования по рискам, определенным в дополнительных условиях, должны быть заключены и оплачены не позднее даты заключе­ния кредитного договора.

Страхование производится только в определенных банком страховых компаниях (с которыми заключен договор о сотрудничестве), за исключе­нием программ кредитования, позволяющих оформлять договоры страхо­вания в любых страховых компаниях.

Выгодоприобретателем в случае хищения, полной конструктивной ги­бели транспортного средства и страхования жизни заемщика по договорам страхования является банк.

Страхование должно быть непрерывным в течение всего срока дейст­вия кредитного договора. По договорам страхования оплата осуществляет­ся на срок не менее одного года либо до конца действия договора с пред­ставлением в банк страховых полисов и документов, подтверждающих факт оплаты. Страховые полисы и документы, подтверждающие их оплату, на второй и последующие годы оплачиваются заемщиком не позднее 30 календарных дней до окончания предыдущего срока и представляются в банк не позднее 2 рабочих дней с даты оплаты страховых полисов.

Страховая сумма должна составлять:

по договору страхования транспортного средства по риску КАСКО -не менее действительной его стоимости на момент заключения (продления) договора страхования;

по договору страхования жизни заемщика - не менее размера задол­женности по кредитному договору и суммы процентов, подлежащих уплате на момент заключения (продления) договора страхования;

по договору страхования гражданской ответственности - в соответст­вии с условиями программы кредитования.

При наступлении страхового случая по риску "Угон", "Хищение", пол­ная конструктивная гибель - "Уничтожение", "Несчастный случай", "Пол­ная утрата трудоспособности" банк как выгодоприобретатель получает всю причитающуюся сумму страховой выплаты, направляет полученные сред­ства на погашение задолженности в соответствии с очередностью, указан­ной в кредитном договоре, оставшуюся сумму направляет на счет клиента.

В случае наступления страхового случая по договору страхования транспортного средства выгодоприобретателем является:

- банк - в случае невозможности восстановления первоначальной  
стоимости транспортного средства (полной конструктивной гибели) -  
в размере кредита и начисленных процентов, не возвращенных заемщиком банку на момент наступления страхового случая, с выплатой оставшейся части страховой премии заемщику;

- заемщик - для восстановления первоначальной стоимости (ремонта) автомобиля - в размере, предусмотренном договором страхования.  
При наступлении страхового случая страховая компания в соответствии с договором, заключенным между банком и страховой компанией, ин­формирует банк о наступлении страхового случая и сумме возмещенного ущерба.

В соответствии с условиями договора залога заемщик обязан исполь­зовать страховые выплаты, полученные от страховой компании в качестве компенсации ущерба на восстановление первоначальной стоимости пред­мета залога (транспортного средства). В течение 30 календарных дней с момента получения информации от страховой компании о выплате страхо­вого возмещения, сотрудник кредитного подразделения осуществляет про­верку состояния предмета залога путем получения документов, подтвер­ждающих прохождение транспортным средством процедуры ремонта в соответствии с причиненным ущербом.

Заемщик обязан установить на свое транспортное средство противо­угонное средство, либо активизировать на транспортном средстве штатные противоугонные устройства. Список необходимых противоугонных уст­ройств определяется страховой компанией по согласованию с филиалом банка.

В то же время существует проблема некорректного оформления стра­ховки, когда договор страхования заключается на срок меньший, чем срок действия кредитного договора. В этом случае, если клиент уклоняется от

продления страховки на автомобиль, риски банка существенно возрастают.

Чтобы избежать такой ситуации, большинство банков включают в текст кредитного договора пункты о возможности применения в подобных слу­чаях финансовых и нефинансовых штрафных санкций, вплоть до растор­жения договора и изъятия машины.

Погашение кредита и процентов

Погашение кредита производится в соответствии с графиком плате­жей, в котором сумма к погашению определяется равными платежами еже­месячно начиная с месяца, следующего за месяцем предоставления креди­та. Сумма ежемесячного платежа состоит из суммы основного долга и суммы начисленных процентов. Погашение кредита производится путем безакцептного списания со счета заемщика, открытого в уполномоченном подразделении, в день, указанный в графике погашения.

Суммы, вносимые (перечисленные) заемщиком на счет, списываются в уплату погашения задолженности по кредитному договору в очередности, указанной в договоре. Погашение кредита с текущих счетов физических лиц в иностранной валюте оформляется мемориальным ордером. Досроч­ное погашение кредита осуществляется только в уполномоченном подраз­делении, в котором оформлен кредитный договор, и производится на осно­вании заявления заемщика.

Заемщик вправе осуществлять досрочное погашение всей суммы ос­новного долга и начисленных процентов по истечении первых 90 дней с момента выдачи кредита, без взимания банком дополнительных комиссий. В случаи досрочного погашения заемщиком всей или части суммы основ­ного долга и начисленных процентов до истечения 90 дней с даты выдачи кредита банк взимает с заемщика комиссию в соответствии с действующи­ми тарифами банка.

При досрочном погашении кредита в первую очередь уплачиваются проценты, рассчитанные по дату проведения досрочного погашения вклю­чительно.

При частичном досрочном погашении кредита осуществляется пере­счет платежей в погашение кредита и процентов по нему. По выбору заем­щика пересчет графика погашения формируется:

с сохранением количества платежей, при этом сумма очередного пла­тежа уменьшается;

с уменьшением количества платежей, при этом сумма ежемесячного платежа не изменяется, производится пересчет сумм, направляемых в по­гашение процентов и основного долга.

После проведения операции досрочного погашения кредитный офицер производит оформление нового графика платежей. График платежей под­писывается со стороны заемщика и банка. Один экземпляр графика пога­шения передается заемщику, второй помещается в кредитное досье.

Отсчет срока для начисления процентов за пользование кредитом на­чинается со следующего дня после перечисления суммы кредита на счет заемщика и заканчивается датой погашения задолженности по основному долгу (включительно). При ежемесячных и досрочных платежах, направ­ляемых в погашение кредита, дата уплаты процентов включается в период, за который производится начисление процентов. Отсчет срока начисления неустойки за нарушение сроков погашения задолженности начинается с да­ты, следующей за датой наступления исполнения обязательства, установ­ленной в кредитном договоре, и заканчивается датой внесения платежа (включая эту дату).

При исчислении процентов и неустойки за нарушение сроков погаше­ния задолженности в расчет принимается фактическое количество кален­дарных дней в платежном периоде (в году - 365 или 366 соответственно).

По истечении срока действия кредитного договора и (или) исполне­нии заемщиком всех обязательств, сотрудник кредитного подразделения подготавливает распоряжение на закрытие ссудного счета заемщика и ин­формирует его о закрытии кредитного договора.

Выдача заемщику ПТС производится кредитным подразделением филиала банка при погашении им всей суммы основного долга по кредиту, а также процентов, комиссий, пеней, штрафов [5, С.10-13].

**Глава 3. Тенденции развития автокредитования**

**3.1. Аналитика рынка**

Исследуя историю развития автокредитования в России можно условно выделить три этапа. Первый этап – до 1998 года - «зачаточное» состояние, это время иностранного финансирования, «запредельных» процентов и жестких ограничений для заемщиков. Второй этап – с 1998-го по 2002 год, когда российский рынок автокредитования начал делать первые самостоятельные шаги, характеризуется адаптацией западных схем кредитования для России, и ограниченным числом банков, предоставляющих кредиты. Третий этап начался в 2003 году. Это период бурного роста рынка автокредитования. Если в начале 2002 года услугу автокредитования предоставляло всего около десяти банков, то в 2003 году только в Москве было уже более 30 реальных игроков этого сегмента бизнеса. С каждым годом их число росло в геометрической пропорции.   
Началась активная борьба за клиента, банки начали снижать процентные ставки и пошли в сегмент кредитования отечественных автомобилей.

Аналитическое агентство «Автостат» провело исследование рынка автокредитования в России, по результатам которого подготовило маркетинговый отчет. Ряд основных цифр и фактов из этого отчета мы предлагаем вашему вниманию.   
Самыми характерными для россйского рынка кредитования чертами являются его молодость, динамичность развития и высокий потенциал. Первые покупки автомобилей в кредит в России были совершены не более десяти лет назад. При этом уже в 2003 году объем рынка автокредитования оценивался в 1,65 млрд. USD, а в текущем году этот показатель вырастет до 28 млрд. USD. То есть всего за пять лет емкость рынка увеличилась в 17 раз, а стоимость одного «среднестатистического» кредита выросла до 14,8 тыс. USD.

Стремясь привлечь потребителей, банки начинают предлагать разнообразные кредитные программы. Проценты за пользование кредитом подошли к своему минимальному порогу – ставке рефинансирования. Для расширения круга потенциальных заемщиков банки увеличивают срок кредитования до 5-7 лет, минимизируют количество документов, требуемых для оформления кредитов (паспорт и водительское удостоверение), предлагают «экспресс»- оформление, когда срок рассмотрения заявки не превышает 30 минут. Все шире предлагаются такие варианты кредитов, как «кредит с обратным выкупом» и «кредит на автомобиль с пробегом» и ряд других (см. раздел «Варианты кредитов»).   
Стабилизация процентных ставок.В 2006-2007 годах снижение стабилизация процентных ставок по кредитам практически прекратилось.   
Региональная экспансия. Конкуренция на двух крупнейших российских рынках (Москва и Санкт-Петербург) стала очень высокой и дальнейшее развитие идет в основном за счет развития крупных сетевых игроков и «нишевых» проектов. Развитие региональных программ столичными банками приводит к дополнительной конкуренции на местном уровне. Тем не менее, по некоторым данным потребность в кредитах в российских регионах сейчас удовлетворяется пока еще не в полном объеме.   
«Прозрачность» кредитов. Если раньше банки, стремясь получить свою выгоду, маскировали затраты по кредиту, взимая различные комиссии, обязывая покупать страховку только у «своих» страховых компаний, то теперь программы автокредитования видоизменяются в интересах покупателя.   
Автокредиты от производителей. Усилению конкуренции на рынке автокредитования способствует приход новых игроков в лице банков иностранных автопроизводителей. (см раздел «Автокредиты от производителей»).

Автокредитование продолжает оставаться основной движущей силой российского автомобильного рынка. Объем продаж новых легковых автомобилей, как в количественном, так и в денежном выражении достаточно быстро растет именно за счет притока на рынок кредитных ресурсов.   
Шесть лет назад (в 2002 году), по нашей оценке, с использованием кредитных схем было продано всего около 70 тысяч автомобилей, а рынок автокредитов оценивался в 650 млн. USD. В следующем 2003 году прирост рынка составил около 100 тысяч машин, что добавило к емкости этого рынка еще около 1 млрд. USD. В 2004 году по кредитным схемам уже было продано порядка 350 тысяч автомобилей, а объем рынка составил порядка 3,6 млрд. USD.   
Очередной, 2005 год показал более чем 40-процентный рост этого рынка. За год с использованием кредитных денег было продано порядка 500 тысяч легковых автомобилей, а объем рынка увеличился до 5,5 млрд. USD. На тот момент уже каждый третий автомобиль продавался через кредитные схемы.   
В 2006 году автокредитование охватило более 40% рынка - 750 тыс. автомобилей, а финансовая ёмкость этого сегмента бизнеса выросла до 9 млрд. USD, то есть почти в два раза больше, чем в 2007 году. Фактически тогда автокредитование приобрело черты цивилизованного рынка.   
В прошедшем 2008 году все основные тенденции сохранились. В 2008 году из 2,4 млн. проданных на российском рынке автомобилей - 1,15 млн. были приобретены с использованием различных кредитных схем. Суммарная емкость рынка автокредитования составила 16 млрд. USD, а стоимость одного «среднестатистического» кредита выросла до 13,9 тыс. USD.

На первоначальном этапе развития рынка автокредитования в России (2000-2002гг), когда кредиты предоставляли всего несколько банков, выбор программ был ограничен. В основном предлагался «классический» вариант с достаточно жесткими условиями. С развитием рынка и роста числа игроков, усиливалась конкуренция, увеличивалось количество различных программ. К настоящему времени можно выделить следующие типовые программы кредитования: Классический автокредит; Экспресс-кредит; Беспроцентное кредитование; Кредит без первоначального взноса; Buy-back («обратный выкуп»); Автокредитование без страховки; Кредит на покупку автомобиля у частных лиц; Кредит на подержанный автомобиль; Рефинансирование автокредита и порядка десятка других программ, встречающихся реже.

В годы начала формирования рынка автокредитования в России доминировали банки с иностранным капиталом. Со временем ситуация начала меняться. Банки, поставившие цель развивать розничное кредитование и, в частности, автокредитование, стали «набирать обороты». Если обратиться к данным за прошедшие четыре года, то можно увидеть, что на протяжении 2004-2006 годов лидером по объему выданных кредитов оставался «Росбанк», а по итогам 2007 года лидер сменился.

Одна из основных тенденций развития рынка автокредитования в России в течение последних двух лет – это усиление интереса столичных банков к регионам. Так, из топ-«двадцатки» самых «автокредитных» банков по итогам 2007 года, 12 банков более 60% кредитов выдали в регионах (т.е. не в Москве и Московской области, и не в Санкт-Петербурге и Ленинградской области).

Стремительное развитие авторынка в России потянуло за собой и развитие рынка автокредитования. Российские автопроизводители начали развивать собственные кредитные программы, большинство иностранных производителей выдают кредиты, заключая партнерские соглашения с российскими банками или филиалами крупнейших западных банков.   
Крупные отечественные производители автомобилей начали выходить на рынок с собственными продуктами автокредитования в 2006 году: «Кредит на ГАЗ», «Новая формула внедорожника-5Х5»; «Лада Финанс».   
Одной из первых иностранных компаний в России, предоставивших частным лицам возможность приобретать свои автомобили в кредит (2000г.), стала компания Ford. В конце 2006 года сразу несколько мировых автопроизводителей запустили в России свои финансовые сервисы совместно с российскими банками - «Renault Finance», «GM Finance», **DaimlerChrysler** Financial Services Russia.   
Компания **Toyota** первой из мировых производителей открыла собственный банк в России. 21 июня 2007 г. С 1 октября 2007 года осуществляет свою деятельность DaimlerChrysler Bank Rus (ныне – **"Mercedes-Benz Bank Rus"**).

Отчет содержит характеристику программ автокредитования ведущих банков страны и собственных программ кредитования российских и зарубежных автопроизводителей.   
В качестве примера - данные по Сбербанку:   
Кредиты предоставляются по одной из следующих программ:   
1. «Связанная программа»: кредиты на покупку автомобиля (других транспортных средств) в сети торговых организаций, осуществляющих их реализацию, заключивших с Банком договор о сотрудничестве по программе целевого кредитования граждан;   
2. «Стандартная программа»: кредиты на покупку автомобиля у официальных дилеров без заключения договора о сотрудничестве.

**3.2. Рынок автокредитования сегодня**

По итогам 2009 года рынок автоссуд составил примерно $17 млрд., что почти в два раза больше результата 2008-го ($ 9млрд). К концу про­шлого года доля заемных автомобилей в общих продажах составила поряд­ка 45%. В 2009-м году этот показатель может «подобраться» к 52%, в то время, как в 2008-м он достигал 37%,а в 2007-м- 25% .

Несмотря на кризис ликвидности, общий объем выданных автоссуд во второй половине 2008-го оставался высоким, - говорят банкиры. «С од­ной стороны, автокредиты намного менее рискованные, чем ссуды налич­ными и карты, а с другой - не такие «длинные», как ипотека. Поэтому про­блемы на мировом рынке не так сильно отразились на этом направлении бизнеса.

Наибольших успехов на автокредитном рынке добились госбанки и учреждения с иностранным капиталом.

Лидером по объему автопортфеля по итогам прошлого года стал

Сбербанк. Объем ссуд госбанка «пополнел» на 74,7 млрд. рублей, прирост

составил - 825%. (см табл.3)

Таблица 3

Лидеры по объему выданных автокредитов в 2008 году, млн. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | Сбербанк | 58921 |
| **2** | Русфинансбанк | 34007 |
| **3** | Юникредитбанк (ММБ) | 26384 |
| **4** | Росбанк | 25482 |
| **5** | Райффайзенбанк | 24795 |
| **6** | Русский стандарт | 20934 |
| **7** | МДМ-Банк | 16698 |
| **8** | ВТБ24 | 12363 |
| **9** | Альфа-Банк | 12130 |
| **10** | Урса-банк | 11310 |

Но динамика Сбера не самая высокая среди участников рейтинга. Орг-рэсбанк увеличил портфель «машинных» займов на 3533%. (см табл.4)

Тем не менее в абсолютном выражении «Оргрэс» прибавил чуть боль­ше миллиарда, заняв 34-е место - в прошлом году он только начал развивать это направление.

Таблица 4

Лидеры по росту портфеля автокредитов в 2008 году(%)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | Оргрэсбанк | 3533 |
| 2 | Сбербанк | 825 |
| 3 | ОТП-банк (Инвестсбербанк) | 697 |
| **4** | Абсолют-банк | 390 |
| 5 | Урса-банк | 378 |
| 6 | Санкт-Петербург | 358 |
| 7 | ВТБ24 | 237 |
| 8 | Ак барс | 195 |
| 9 | Русфинансбанк | 193 |
| 10 | Юникредитбанк (ММБ) | 193 |

Жесткая конкуренция на рынке автомобильных займов привела к максимальной либерализации условий, - сетуют банкиры. «Кредиторы ра­ботают на грани рентабельности, у них практически не осталось шансов на хороший заработок». Это самый насыщенный рынок из всех кредитно-розничных. И даже в условиях недостатка средств мало отважится на по­вышение ставок или, например, на увеличение первоначального взноса — если, конечно, не планирует выходить из автокредитного бизнеса.

В конкурентной борьбе с иностранцами кредитные организации с российским капиталом будут все больше обращаться в сторону вторичного рынка иномарок. По некоторым оценкам, в 2009 - м году его рост составит около 20%. Доходность здесь выше, однако лидером ссуды на покупку по­держанных машин мене интересны из-за повышенных рисков (в частности, залог здесь может оказаться и «перевертышем» и «утопленником»).

Постепенное снижение стоимости автокредитов и смягчение требо­ваний к заемщикам наблюдались на рынке на протяжении нескольких лет, формируя устойчивую тенденцию. Кризис ликвидности притормозил этот процесс, но маловероятно, что обратится вспять. Вместе с тем, прогнози­руют некоторые эксперты, в текущем году рынок автомобильных займов

покажет не такой бурный рост - примерно 50%. Главным образом, ставка будет делать на регионы, во многих из которых до насыщения еще далеко.

В прошлом году усилилась еще одна тенденция вытеснение авто­экспресс - кредитов классическими ссудами. Некоторые банки отказались от быстрых займов еще в 2008 году, и в целом по рынку доля таких ссуд сокращается. Прежде всего это связано с повышением грамотности населе­ния, и как следствие, более тщательным выбором заемщиками кредитной программы.

При хорошем раскладе клиент может уехать на машине в то же день, в который обратился за кредитом (оформление происходит непосредствен­но в салоне). В данном случае качество оценки платежеспособности сни­жается - по классической ссуде решение обычно принимается не менее чем 2-3 дня.

Экспресс-кредиты для банков рискованны, поэтому они постепенно отказываются от этого направления. Пик популярности таких ссуд остался позади, объемы «обычного » авто кредитования растут гораздо быстрее.

Но риски быстрых займов компенсируются высокой доходностью, поэтому окончательно сворачивать «экспрессы» кредитные организации не спешат, даже несмотря на кризис. Сегодня получить быстрый автокредит можно в ВТБ24, Росбанке, Собинбанке, «Союз», «Ренессанс Капитал». За­емщики, которые хотят оформить ссуду здесь и сейчас, все еще не ред­кость, так что спрос на такие банковские продукты остается высоким.

В 2008году на российский рынок начали выходить финансовые под­разделения мировых автоконцернов. Пока ЦБ выдал лицензии Тойота-банку и Мерседес- Бенц-банку. Автобанки приступили к выдаче ссуд на покупку новых машин собственных марок у официальных дилеров. Одна­ко, никаких революционных перемен пока не происходит. Требования к за­емщикам у них строже, выше размер первоначального взноса, а ставки со­поставимы с предложениями других банков.

Некоторые кредиторы сворачивают отдельные программы. Так не­давно выдачу долларовых ссуд на машины остановил Юниаструм-банк.,

который осенью 2008 года закрыл ипотеку в иностранной валюте. Объяс­няют банкиры это тем, что 90% займов на покупку автомобилей делается за пределами столицы, где больше популярны рубли. Экономическая нецеле­сообразность, которой в банке объясняют отказ от валютных программ, имеет прямое отношение к проблемам на мировом рынке - недоступность долларовых пассивов.

Несмотря на то, что многие банки уже ввели программы автокреди­тования на 7, а то и 10 лет, заемщики «облюбовали» кредиты-пятилетки. Причем, их погашение обычно происходит досрочно - через два-три года. Часто это вызвано желание клиента приобрести новый автомобиль, причем опять же за счет кредитных средств. Исходя из этой тенденции, в ближай­шее время наберут популярность программы с обратным выкупом (buy-back), до сих пор вызывающие опасения у заемщиков и автодилеров.

Спрос на кредиты для покупки подержанных авто постоянно растет. Особый интерес со стороны заемщиков вызывают иномарки в возрасте до трех лет. В кредитном портфеле доля этих ссуд почти такая же, как и «классики». Хотя много зависит от географии: в некоторых регионах кре­диты на «вторичку» куда более востребованы. Популярность займов на но­вые машины выше в европейской части России, а кредитов на подержан­ные авто - в ее восточной части. Программы на покупку автомобилей с пробегом есть у ВТБ24, БСЖВ, РАйфанзейбанка, УРАЛСИБ. Так, в ВТБ24 ссуду на подержанную иномарку (не старше девяти лет на момент погаше­ния) можно взять на семь лет под 13,5% годовых. При оплате первоначаль­ного взноса в размере 20% от стоимости авто страховку за первый период позволяют включить в сумму кредита.

Некоторые фин. учреждения предлагают ссуду на покупку подержан­ных авто не только в салонах, но и «с рук». Например, «Русский стандарт», Абсолют-банк. В PC кредит на автомобиль с пробегом не старше пяти оте­чественного или иностранного производства можно получить на пять лет под 29% годовых без каких-либо комиссий. Первоначальный взнос состав­ляет 10% , страховать авто необязательно. Абсолют-банк выдает пятилетние ссуды на покупку иномарок, не старше девяти лет под 12% в рублях и 10,5% в долларах (минимальный первый взнос -■ 10%). В числе дополни­тельных опций программы - возможность включить страховые премии и единовременную комиссию в сумму займа.

Некоторые кредиторы уверяют, что высокую популярность приобре­тают программы беспроцентной рассрочки. В Росевробанке этот продукт стал наиболее востребованным по результатам 2008 года. Сейчас доля та­ких ссуд в автокредитном портфеле составляет 90%.

От заемщика требуется внести немалый первоначальный взнос - 30-50%. Зато на задолженность проценты начисляться не будут: рассрочку пре­доставляет салон, а затем продает долг с дисконтом банку. Тем самым, по­следний получает доход, а продавец увеличивает объем продаж.

Но не следует забывать: банк почти всегда может отыграться на стра­ховке. Зачастую в рамках программ рассрочки тариф по КАСКО остается фиксированным (обычно на уровне 10%) в течение всего срока действия договора. То есть, на следующий год, когда машина значительно подеше­веет, стоимость полиса все равно будет определяться исходя из первона­чальной цены транспортного средства. Кроме того, банк может потребо­вать не только оформить КАСКО, но и, например, застраховаться от несча­стного случая ( это обязательное условие по беспроцентной ссуде в банке АВАНГАРД - 0,99% от суммы кредита в год).

В скором времени популярность будут приобретать усложненные схемы перекредитования. Их цель - не столько сэкономить на процентах (они вряд ли в ближайшее время снизятся), сколько продать старый авто­мобиль, кредит по которому еще не погашен, и оформить ссуду на новый. При классическом рефинансировании новый банк погашает задолженность клиента перед прежним кредитором и переоформляет залог на себя. Если заемщик одновременно хочет продать авто и пересесть на новое, схема вы­глядит сложнее. Новый банк погашает долг заемщика, обременение снима­ется, и «бэушная» машину уходит дилеру на продажу. Средства от реализа­ции поступают новому кредитору. Часть суммы, превышающая задолженность перед «старым» банком, засчитываются в качестве первоначального взноса по новому автокредиту. Далее рефинансирующий банк перечисляет средства салону, и заемщик забирает свою следующую машину. Некоторые финн. учреждения уже отлаживают подобные продукты. К примеру, в УралСибе в качестве первоначального взноса можно зачесть кредитный автомобиль. Правда, прежняя ссуда должно быть оформлена в этом же банке.

Наибольшим спросом в 2008 году пользовались классические ссуды на покупку новых автомомобилей иностранного производства эконом-класса.(стоимостью $15-20 тысяч). Доля таких ссуд в «автопортфе-лях»банков по некоторым оценкам превышает 80% . Сегмент новых ино­марок является самым быстрорастущим и постепенно вытесняет продук­цию отечественных производителей. Год от года «иностранцы» становятся доступнее: расширяется сеть дилеров зарубежных производителей, увели­чиваются доходы населения и количество кредитных программ. Хотя в глубинке российские автомобили продолжают пользоваться большим спросом, и ссуды на них занимают значительную долю в «региональных» портфелях кредитных организаций.

Развитие рынка автокредитов, по экспертным оценкам, будет связано с ростом числа предложений новых кредитных продуктов со стороны зару­бежных производителей, поддерживающих продвижение на российский рынок своих автомобилей как иностранного, так и российского производ­ства. Это приведет к расширению круга кредитных программ, реализуемых совместно с банками-партнерами. На сегодняшний день присутствие про­грамм финансовых подразделений иностранных автопроизводителей на рынке крайне ограничено, вместе с тем их достоинством является исполь­зование собственных финансовых ресурсов автопроизводителей, позво­ляющих предлагать привлекательные условия по автокредитам в рамках совместных программ с банками, дилерами, страховыми компаниями. Рост маркетингового и финансового взаимодействия между всеми участниками

будет способствовать выводу на рынок принципиально новых продуктов, аналогичных существующим на зарубежных рынках.

Российские банки овладели самыми современными технологиями кре­дитования и рефинансирования кредитных пулов.

На сегодняшний день прослеживается тенденция увеличения количества продаж грузовой техники за счет кредитных и лизинговых схем.

Намечается тенденция на сервисное обслуживание техники в специализированных центрах у официальных дилеров. "Это объясняется тем, - заявил Алёхин, - что грузовая техника является сложной в обслуживании, так как требует специализированного оборудования, которое с экономической точки зрения невыгодно приобретать для ремонта нескольких грузовиков.

**3.3. Перспективы развития автокредита**

Сегодня рынок автокредитования развивается несколько двояко. Одни эксперты полагают, что рост рынка замедлится, другие – что в условиях кризиса ликвидности автокредитование станет фаворитом банковской розницы.

Этот вид ссуд максимально защищен от потрясений: с одной стороны, он не требует от банков столь внушительных резервов, как ипотека, с другой – есть залог в виде авто, который защищает банки от возможной эпидемии невозвратов.

Правда, в связи с сегодняшним кризисом снижения стоимости автокредитов ожидать тоже не стоит. В данный момент кредитные ставки без учета дополнительных комиссий находятся в диапазоне 9–14% годовых по кредитам в валюте и 10–16% в рублях.

Банки же вполне спокойно относятся к ситуации на рынке автокредитования, и представители банков уверены, что до насыщения рынка еще далеко и бороться есть за что. Учитывая темпы роста продаж автомобилей на российском рынке в прошлом году, можно смело говорить то том, что бум автокредитования продлится. Об этом свидетельствуют и ускоренные темпы продаж автомобилей, а также и то, что у большинства россиян, имеющих средний достаток, появилась возможность приобрести автомобили в кредит. Ожидается, что доля проданных авто в кредит превысит 60% по сравнению с двадцатью процентами на настоящее время.

Также одна из основных тенденций развития рынка автокредитования в России в последнее время - это усиление интереса столичных банков к регионам. Согласно данным аналитического агентства АВТОСТАТ" на долю Москвы и области приходится чуть менее 20% от общего объема выдачи кредитов на покупку автомобилей. Еще примерно 8,2% занимает Санкт-Петербург и Ленинградская область. На долю остальных российских регионов приходится 72,5% рынка автокредитования.  
В своем маркетинговом отчете по рынку автокредитования аналитики констатируют, что сейчас уже каждый второй новый легковой автомобиль в России продается с использованием кредитных денег. На 2008 год они оценивают этот рынок в объеме 28 млрд. USD.   
По словам директора агентства "АВТОСТАТ" Сергей Целикова лидером на региональном уровне является Сбербанк РФ. Всего два года понадобилось Сбербанку для того чтобы увеличить свою долю на рынке автокредитования с 1,3% до 14,3% (с 44,7 млн. USD в 2005 году, до 2,3 млрд. USD в 2007 году). Более 80% автокредитов выдается Сбербанком в регионах, и лишь 16,5% - в Москве и Санкт-Петербурге. В текущем 2009 году рыночная доля Сбербанка вырастет еще больше. Происходит это благодаря широкому проникновению в российские регионы и высокому доверию потребителей главной финансовой госструктуре, ориентированной на работу с населением.

В ближайшие годы россияне будут отдавать предпочтение кредитам в иностранной валюте, и объем кредитования будет быстро расти Ставки по кредитам, по его мнению, будут опускаться как из-за конкуренции, так и из-за реального снижения стоимости ресурсов. Помимо этого банки будут оптимизировать и другие условия выдачи кредитов, например, сроки рассмотрения будут сокращаться, требования по необходимому пакету документов для рассмотрения возможности предоставления кредита будут снижаться, размер первоначального взноса будет уменьшаться. Таким образом, кредит будет обходиться заемщику дешевле, и взять автомобиль в кредит будет проще.

Что касается особенностей процедуры выдачи кредитов, то многие соискатели нового автомобиля сталкиваются со специфическим «пакетом» услуг: автомобиль определенной марки в определенном салоне можно купить на кредит в определенном банке и с обслуживанием в определенной страховой компании. Подчас у клиента создается впечатление, что часть услуг ему навязывается, причем по завышенной цене. Однако банкиры уверены, что ожидать «расформирования» этого «пакета» не приходится -для самих банков подобные предложения являются дополнительной страховкой. Пакетные продукты представляют собой компромисс интересов автосалона, банка, страховщика и в большинстве случаев выгодны для заемщика.

С каждым днем увеличивается число банков, выдающих ссуды без первоначального взноса. Причем в некоторых из них в кредит включают даже стоимость страховки. В этом случае денег для покупки авто вообще не требуется. На первом этапе, естественно.

Сегодня основная тенденция на рынке автокредитования – это стремление банков ускорить, и даже, на сколько это возможно, максимально автоматизировать, процедуру принятия решения по предоставлению автокредита, а также упростить саму процедуру выдачи/перечисления кредитных средств.

В свою очередь клиенты фактически не испытывают интереса к покупке автомобилей отечественного производства поэтому следует сказать, что покупатели, желая приобрести иномарки, но порой не имея на то возможности, решат обратиться в банк за кредитом, причем , как правило старые автомобили, как и отечественные спросом не пользуются, так что основу банковских портфелей составляют кредиты на новые машины, а это ничуть не меньше способствует развитию автокредитования.

Наши автолюбители предпочитают кредитоваться на максимально возможный срок. И это не удивительно, т.к. практически каждый покупатель хочет приобрести если не последнюю, то хотябы одну из самых последних моделей, а это означает необходимость в длительном сроке кредита.

**Заключение**

Если сравнивать то, что происходило на рынке автомобильных креди­тов, всего год-два назад, то можно с уверенностью сказать, что идет уве­ренный количественный и качественный рост. Свидетельствами этому яв­ляются:

* рост числа кредитных покупателей и объемов кредитования;
* значительное распространение предложения кредитов при прода­же машин.
* увеличение числа банков, предлагающих кредиты частным лицам;

- усложнение и совершенствование кредитных продуктов, за  
прошедший год появилась возможность взять кредит на покупку по­  
держанного автомобиля, а также впервые появилась схема кредитования без документального подтверждения доходов заемщика

Как отмечают специалисты, по мере развития автокредитования в Рос­сии условия банков по данному продукту все больше стандартизируются. Различия между программами банков постепенно стираются. Большинство банков выдает кредиты на покупку автомобилей как в долларах или евро, так и в рублях. Минимальная сумма кредита составляет, как правило, 2-3 тысячи долларов или евро, 60-100 тысяч рублей, а максимальная - в сред­нем 50 тысяч долларов (или эквивалент в рублях или евро). Размер перво­начального взноса чаще всего составляет 10-20% от стоимости автомобиля. На сегодняшний день ставки по автокредитам составляют 9-12% годовых в валюте и 12-20% годовых в рублях, кредиты выдаются на срок от года до пяти лет. Стандартным обеспечением по автокредиту является сам автомо­биль, который должен быть полностью застрахован (страховка составляет 7-10% от его стоимости).

Отказ банков от комиссий поможет заемщикам сэкономить до 20% годовых. Впрочем, у банков есть дополнительный резерв для снижения ре­альной стоимости кредита - их комиссионные. Хотя в сегменте автокреди­тования комиссии по кредитам, особенно ежемесячные, не так распростра­нены, как в потребительском кредитовании, однако часть банков их все еще взимает.

Первоначальные взносы снижаются, а сроки увеличиваются, однако на сегодняшний день банки предпочитают использовать другие, не­ценовые возможности для привлечения новых заемщиков: удлинение сро­ков кредитования и снижение размера первоначального взноса по кредиту на новые автомобили. Продление срока предоставления кредита продикто­вано потребностями заемщиков, предпочитающих брать банковские креди­ты на более длительный срок, уменьшив тем самым размер ежемесячных выплат. В свою очередь, при привлечении банками «длинных» ресурсов, этот показатель может увеличиться до 8 лет.

Еще одним привлекательным моментом для заемщиков может стать отсутствие в условиях по автокредиту моратория на досрочное его погаше­ние. Сейчас банки постепенно снижают срок моратория (с 6 месяцев до трех) или совсем отказываются от него.

Для выдачи кредитов на покупку автомобиля подавляющее боль­шинство банков требует обязательного страхования покупаемого автомо­биля по полисам КАСКО и автогражданской ответственности. Некоторые банки указывают также перечень страховых компаний или называют одну компанию в которой заемщик должен застраховать свой автомобиль.

В Конфедерации обществ потребителей полагают, что надо ввести запрет на навязывание конкретных поставщиков дополнительных услуг (страхование). Сами банкиры считают, что сотрудничество с одним или не­сколькими надежными партнерами-страховщиками защищает не только их интересы, но и интересы заемщиков. Если у банка на протяжении длитель­ного времени есть один надежный партнер в области страхования, работа с которым взаимовыгодна и устраивает большинство заемщиков, то для бан­ка не имеет смысла привлекать к сотрудничеству новые страховые компа­нии, условия которых мало отличаются друг от друга. Если же ставится цель привлечь новых клиентов, то некоторые банки идут на сотрудничест­во со страховыми компаниями, предлагающими демпинговые тарифы. Очевидно, что надежность таких компаний весьма сомнительна. Тем са­мым банк подвергает своего клиента излишнему риску.

Можно полагать, что банки не уберут из условий автокредитования требование о том, чтобы заемщик страховался в определенной страховой компании. Единственное, что может утешить потенциального автовладельца: большинство банков отказалось от условия обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщика, что позволяет сократить расходы по кредиту.

В сфере кредитования физических лиц наиболее перспективными представляется, выдача потребительских кредитов под покупку дорого­стоящего ликвидного имущества - новых автомобилей, по которым допол­нительные затраты как времени, так и денежных средств невелики относи­тельно суммы выдаваемого кредита, а спрос стабилен. Срок кредитования не позволит имуществу сильно упасть в цене в процессе эксплуатации, а возможность пользоваться приобретаемой вещью в период кредитования позволяет клиенту застраховаться на случай повышения цен на эту продук­цию. Данное направление уже начало развиваться, заключаются договора с фирмами, торгующими соответствующими видами товаров и при соответ­ствующей рекламной кампании сулит неплохие перспективы.

Изобретение кредита является гениальным открытием человечества. Благодаря кредиту сократилось время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Граждане, воспользовавшись кредитом, получают возможность направить полученные дополнительные ресурсы для расши­рения своего дела либо приблизить достижение своих потребительских це­лей, скорее получить в свое распоряжение вещи, предметы, ценности, ко­торыми, не будь кредита, они могли бы владеть лишь в будущем.

В рамках реализации проекта по выдаче кредита на приобретение ав­тотранспортных средств, принимают участие следующие заинтересован­ные стороны.

* банк (ответственные подразделения филиала банка);
* заемщик (физическое лицо, обратившееся в филиал банка по вопро­сам получения кредита на покупку транспортных средств);
* страховая компания;
* автосалон.

Еще одной проблемой, с которой сталкиваются банки, является несо­вершенство законодательства, затрудняющего взыскание долга с недобро­совестных заемщиков. Для решения данной проблемы банки совершенст­вуют методы оценки заемщиков, внедряя разнообразные скоринговые сис­темы, формируя "профиль надежного заемщика", отдавая предпочтение клиентам, состоящим в браке и имеющим стабильный доход.

Постоянный рост объемов потребительского кредитования заставляет внести в повестку дня вопросы защиты прав заемщиков. Большая часть фи­зических лиц - заемщиков не способна точно оценить стоимость кредита. Ведь, как правило, расходы включают не только проценты, но и разнооб­разные комиссии: за выдачу кредита, рассмотрение заявки, открытие счета и т.д. А кредитный договор - это обычно документ на 10 - 15 страницах с несколькими приложениями. Человек без специального образования просто не в состоянии вникнуть во все юридические тонкости и даже просто вни­мательно прочитать весь текст. В этой ситуации некоторые банки, напри­мер, включают в текст условия, которые предоставляют им возможность в одностороннем порядке изменять договор, резко увеличивать размер все­возможных штрафов за просрочки уже после выдачи кредитов. При этом клиенты-заемщики могут быть даже не информированы надлежащим обра­зом. [19]

Кредитование физических лиц относится к традиционным видам банковских услуг и вне зависимости от своей социальной стороны, выпол­няет определенные функции, такие как регулирование объема совокупного денежного оборота, перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата, аккумуляция временно свободных денежных средств. Кроме этого, можно принять наиболее гибкую политику в отно­шении клиентов как в общих вопросах кредитования, так и в узких (схема погасительных платежей), т.к. не смотря на значительное количество зая­вок на получение кредита, многие из предложений оказываются нереализованными по причине не оперативности. Либо излишней жесткости условий банка к потенциальному заемщику или к виду обеспечения.

**Список использованной литературы:**

1. Конституция Российской Федерации (принята 12 декабря 1993 года//Закон 2000)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть I с 1 января 1995 года, часть II с 1 марта 1996 года).
3. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» (с измене­ниями от 31 июля 1998 г., 5, 8 июля 1999 г., 19 июня, 7 августа 2001 г., 21 марта 2002 г., 30 июня, 8, 23 декабря 2003 г.).
4. Положение ЦБР «О порядке формирования кредитными организация­ми резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и прирав­ненной к ней задолженности» № 254-П от 26 марта 2004 г.
5. Положение № 39-П от 26.07.1998 года «О порядке начисле­ния процентов по операциям, связанным с привлечением и размещение денежных средств банками, и отражения указанных операций по сче­там бухгалтерского учета».
6. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. М.: Финансы и статистика, 2002.-250 с.
7. Василешен Э.В. Центробанк и коммерческие банки в новой кредитной системе//Российский экономический журнал. 2004. - № 12.-С. 16-20.
8. Горчаков А. А., Половников В. А. Тенденции развития кредитного рынка России//Банковское дело. - 2004. - № 3. - С. 9-12.
9. Дмитриева Е.В. Беспроцентная автомобилизация населе-ния//Коммерсант. -2004. -№ 231. -С. 3-8.

Ю.Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Проблемы авто кредитования в Рос­сии/Финансы. - 2005. - № 4. - С. 14-16.

П.Мартынова Т.Ф. Ажиотаж на рынке автокредитования//Банковское обозрение. - 2005. - № 2. - С. 16-20.

12.Санькова А.А. Как правильно выбрать автокредит//Газета. - 2005. - № 356.-С. 5-9.

13.Соснина А.Д. Проблемы автокредитования в Российской Федера­ции/Банковское дело. - 2004. - № 3. - С. 10-15.

14.Турбанов А.В. Кредитная автомобилизация//Банковское дело. - 2004. -№9.-С. 14-17.

15. "Особенности оформления автокредита в банке." "Финансовая газе­та. Региональный выпуск", 2007, N 25

16."Выбираем автокредит". "Транспортные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение", 2007, N 4

17."Автокредит: кому это выгодно, "Банковское кредитование", 2005, N 3

18. Интегрированный фронт-офис розничного банка, "Банковский ри-  
тейл", 2006, N 4

19. Актуальные проблемы банковского законодательства, "Банковский ри-  
тейл", 2006, N 1

20. Методология продаж розничных банковских продуктов, "Банковское  
кредитование", 2006, N 5

21 .Рецепты успеха розничного бизнеса. "Банковский ритейл", 2006, N 2 22.Розничный рынок открыт для новых игроков. "Банковский ритейл", 2007, N 3

**Приложение**

*Таблица 1*

Условия банков по выдаче автокредитов в валюте

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | Кредит | Минимальный взнос, % | Максимальный  срок  кредита,  мес. | Ставка  по  кредиту, | Комиссии,  долл. или %  в мес. от  остатка  ссудной  задолженности |
|  |  |  |  |  |  |
| Авангард | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 9 | 36 | 9 | 15 0 долл. |
| Авангард | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 50 | 36 | 0 | 150 долл. |
| Авангард | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 30 | 12 | 0 | 150 долл. |
| АМИ-Банк | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 12 | 0,2% |
| АМИ-Банк | Подержанная иномарка (11 тыс. долл.) | 20 | 36 | 12 | 0,2% |
| АМИ-Банк | Новый  отечественный автомобиль (7 тыс. долл.) | 10 | 36 | 14 | 0 |
| Банк Жилищного Финансиров ания | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 43 | 9 - 9,5 | 150 долл. |
| Банк Жилищного Финансирования | Новый  отечественный  автомобиль  (7 тыс. долл.) | 9000 руб. | 30 | 9 | 15 0 долл. |
| Банк Жилищного Финансирования | Подержанная иномарка (11 тыс. долл.) | 20 | 36 | 10 | 15 0 долл. |
| Банк Москвы | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 9 | 120 долл. 0,2% |
| Банк Москвы | Новый  отечественный автомобиль (7 тыс. долл.) | 20 | 36 | 9 | 120 долл. 0,2% |
| Банк Москвы | Подержанная иномарка (11 тыс. долл.) | 30 | 36 | 9 | 120 долл. 0,2% |
| БСЖВ | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 15 | 36 | от 9 | 150 -200 долл. + 10 долл. в год |
| БСЖВ | Новый  отечественный  автомобиль  (7 тыс. долл.) | 30 | 36 | от 12 | 200 долл. +  10 долл.  в год |
| БСЖВ | Подержанная  иномарка  (11 тыс. долл.) | 30 | 36 | от 12 | 200 долл. +  10 долл.  в год |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
| ММБ | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 60 | 9 - 9,5 | 50 -200 *долл.* |
| ММБ | Подержанная иномарка (11 тыс. долл.) | 30 | 36 | 10 | 50 -200 долл. |
| Межпромбанк | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 48 | 11 | 0 |
| Межпромбанк | Подержанная  иномарка  (11 тыс. долл.) | 20 | 48 | 11 | 0 |
| Райффайзенбанк | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 9 | 50 -200 долл. |
| Райффайзенбанк | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 30 | 60 | 9 | 50 -200 долл. |
| Райффайзенбанк | Подержанная иномарка (11 тыс. долл.) | 20 | 36 | 10 | 50 -200 долл. |
| Экстробанк | Новая иномарка (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 9,9 - 12 | 0 |

*Таблица 2*

Условия банков по выдаче автокредитов в рублях

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | Кредит | Минимальный взнос, % | Максимальный  срок  кредита,  мес. | Ставка  по  кредиту,  % | Комиссии,  долл. или %  в мес. от  остатка  ссудной  задолженности |
|  |  |  |  |  |  |
| АМИ-Банк | Нов.ином. (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 19 | н. д. |
| АМИ-Банк | Под.ин. (11 тыс. долл.) | 20 | 36 | 19 | н. д. |
| АМИ-Банк | Нов.отеч. (7 тыс. долл.) | 10 | 36 | 19 | н. д. |
| Банк Москвы | Нов.ин. (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 12 | 120 долл. 0,2% |
| Банк Москвы | Нов.Отеч. (7 тыс. долл.) | 20 | 36 | 12 | 120 долл. 0,2% |
| Банк Москвы | Под.ин. (11 тыс. долл.) | 30 | 36 | 12 | 120 долл. 0,2% |
| БСЖВ | Нов.ин.(18 тыс. долл.) | 15 | 36 | От 15 | 150 долл. -  200 +  10 долл.  в год |
| БСЖВ | Нов.Отеч. (7 тыс. долл.) | 30 | 36 | От 19 | 200 долл. +  10 долл.  в год |
| БСЖВ | Под.ин.(11 тыс. долл.) | 30 | 36 | От 19 | 2 00 долл. +  10 долл.  в год |
| ММБ | Нов.ин. (18 тыс. долл.) | 20 | 60 | 13,5 -14,5 | 1500 -6000 руб. |
| Межпромбанк | Нов.ин. (18 тыс. долл. | 20 | 48 | 16 | 0 |
| Межпромбанк | Под. Ин.(11 тыс. долл.) | 20 | 48 | 16 | 0 |
| Райффайзенбанк | Нов.ин. (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 13 -14,5 | 50 -200 долл. |
| Экстробанк | Нов.ин.  (18 тыс. долл.) | 20 | 36 | 9,9 - 12 | 0 |