



# Денис Александрович Шевчук

## Автокредит: технологии получения

*Текст предоставлен издательством  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=178947](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178947)  
Автокредит: технологии получения: ; М.:; 2008  
ISBN*

### **Аннотация**

Автокредит – это современная и удобная услуга для клиентов, предоставляющая возможность приобрести автомобиль, который вам нравится, сегодня.

Настоящее пособие определяет основные правила и процедуры предоставления банком заемщикам кредитов на приобретение транспортных средств, порядок оформления, сопровождения и отражения в учете, а также порядок взаимодействия структурных подразделений банка при осуществлении указанных операций.

Данная книга написана на основе работы в банках и опыта кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования.

Это первое и единственное в России издание, которое подробно описывает технологии получения кредитов. Автор книги; имеет опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах, экономическое и юридическое образование.

# Содержание

Об авторе	4
1. Основные понятия и определения	6
2. Общие положения	8
Пробег автомобиля	13
Виды автокредитов	17
Развитие автокредитования	18
Пример программы банка:	19
Требования к заемщику	21
Необходимые документы	22
Памятка по оформлению кредита	23
3. Общее описание продукта	24
Конец ознакомительного фрагмента.	28

# Денис Александрович Шевчук

## Автокредит: технологии получения

### Об авторе

**Шевчук Денис Александрович**



### **Шевчук Денис Александрович**

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА \* КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, [www.deniscredit.ru](http://www.deniscredit.ru)).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИ-ГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит», ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает

образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работ автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

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

## 1. Основные понятия и определения

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

**АБС** – автоматизированная банковская система.

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

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

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

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

**ДРПА** – Департамент по работе с проблемными активами.

**Дополнительные условия** – условия предоставления кредитов (процентные ставки, величина минимального первоначального взноса, минимальная сумма кредита, условия досрочного погашения, виды комиссий и плат) и требования к Заемщикам по программам кредитования утверждаемые Приказом Председателя Правления Банка.

**ДРК** – Департамент розничного кредитования.

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

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

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

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

**Кредитный офицер** – сотрудник Уполномоченного подразделения Банка, осуществляющий непосредственное обслуживание Заемщиков по приему и оформлению кредитных документов, осуществляющий процедуры, связанные с кредитованием Заемщиков, в рамках установленных полномочий.

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

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

**РВПС** – резерв на возможные потери по ссудам.

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

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

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

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

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

**Транспортное средство (ТС)** – автобус, легковой/грузовой автомобиль, прицеп, полуприцеп, мотоцикл, скутер, маломерные суда, водный мотоцикл, снегоход и другие самоходные машины.

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

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

## 2. Общие положения

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

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

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

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

Сами банки предъявляют **определенные требования** к заемщикам. При рассмотрении заявки на кредит **запросят паспорт, водительское удостоверение и трудовую книжку**. Автокредиты выдают гражданам в возрасте от 18—23 до 60 лет. Стаж на последнем месте работы должен быть не меньше 3-12 месяцев. Разумеется, важную роль при принятии решения о выдаче кредита будет играть **размер доходов вашей семьи**. Он должен быть таким, чтобы размер ежемесячного платежа по кредиту составлял не более 40% от суммарного семейного дохода. Официального подтверждения доходов требуют не все банки. При этом если вы не можете предоставить справки о доходах, банк может потребовать **косвенные доказательства вашей платежеспособности**, например, справки о владении любой крупной собственностью. При отсутствии справки о доходе выдадут под повышенный процент – на 1-3 п. п. больше.

**Некоторые банки выдвигают и особые условия.**

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

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

Автокредит в российских банках можно получить **в рублях, долларах или евро**. Кредитуют на покупку, как иномарок, так и машин отечественного производства. При этом

банки требуют, что часть стоимости машины заемщик оплатил сам. Первоначальный взнос может составлять 10—50%.

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

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

### **Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.**

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

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

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

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

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

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

Еще одна **«прелесть»** подобного кредитования заключается в минимальном наборе документов, которые требует банк. Он ограничивается паспортом и еще одним из документов, например водительским удостоверением, загранпаспортом, свидетельством о постановке на учет в налоговых органах (ИНН), пенсионным страховым свидетельством. При этом банк даже не требует от заемщика справок о доходах (Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения. – М.: АСТ: Астрель, 2008)).

Экономия времени оборачивается для заемщиков **лишними денежными расходами**. Ведь экспресс-кредиты обычно дороже обычных на 1-8 процентных пунктов. Кредит под повышенную ставку (на 1-5 п. п. больше) выдают и тем, кто не хочет или не может сразу

оплатить оговоренную часть стоимости автомобиля (Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

Времена, когда ставки по автокредитам зашкаливали за 15% годовых в валюте, а первоначальный взнос составлял не менее 50%, ушли в прошлое. Дилеры настолько резко взвинтили за счет кредитования объемы продаж, что крупнейшие автомобильные корпорации мира в спешке принялись создавать в России собственные производства. Для российских банков автокредит оказался самым удобным продуктом на рынке розничных финансовых услуг. У большинства из них количество невозвратов не превышает 0,5% от общего объема выданных кредитов, да и в крайнем случае оперативно изъять и продать на вторичном рынке автомобиль должника не составляет труда. В результате и дилеры, и банки в последнее время стали усиленно продвигать самые разнообразные программы автокредита. Дело дошло до появления на рынке кредитов со сниженной в 2 раза по сравнению со среднерыночной, а затем и вовсе с нулевой процентной ставкой. Самым свежим маркетинговым ходом в области автокредитования стала ликвидация первоначального взноса, которую предпринял ряд банков. За счет подобных бонусных программ, по мнению экспертов, вполне реально увеличить свою долю на рынке на 10—15%. Правда, для банков такой шаг несколько рискован. При предоставлении кредита с нулевым первоначальным взносом существует повышенный риск его невозврата, особенно в первые месяцы действия договора. Это связано с тем, что в начале кредит возвращается медленнее, чем автомобиль теряет свою первоначальную стоимость.

Машина, выезжающая из салона, мгновенно падает в цене, а потому человек, приобретающий машину, должен иметь определенные средства на ее приобретение. Но жесткая конкуренция на рынке вынуждает идти на риск все новых и новых банкиров. Все зависит не от программы, а от корректности оценки заемщика – такой кредит можно выдать, если уверен в возвратности. Впрочем, рискуя ошибиться в оценке платежеспособности клиента, банки заранее стараются минимизировать возможные убытки. Заемщик, не уплативший первоначальный взнос, менее трепетно будет относиться к исполнению своих обязательств. Поэтому клиент должен понимать, что банки компенсируют свои повышенные риски по кредитам с нулевым первоначальным взносом повышенными процентными ставками. Иногда такие ставки достигают 20% годовых в валюте, причем часть этой ставки прячется в договоре в безобидном на первый взгляд пункте про ежемесячную плату за «обслуживание кредитного счета». В нем обычно фигурируют десятые доли процента от объема кредита. И многие ошибочно воспринимают их как дополнительные годовые проценты. Однако при пересчете этого пункта на годовые проценты вся кажущаяся безобидность указанной цифры мгновенно улетучивается. А полученный результат заставляет многих хвататься за сердце.

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

ции. При этом при нулевом проценте первоначальный взнос за машину, как правило, обязательно составляет 50%, при среднерыночном на сегодня уровне 10—20% от стоимости автомобиля. Бывают и случаи искусственного завышения цены на машину, в результате клиент может заплатить даже больше, чем если бы покупал машину в кредит по самой высокой из возможных процентных ставок. Возникают и другие схемы изъятия средств у падких на «бесплатные» кредиты клиентов.

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

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

До недавних пор главной проблемой для заемщиков при получении автокредита было предоставление справки подтверждающей свои доходы. Ведь большинство кредиторов соглашались давать автокредит только в том случае, если у потенциального клиента имеется справка о том что, «белая» зарплата и как минимум 9 тыс. рублей в месяц. Сегодня же многие московские банки предоставляющие автокредит не требуют справку о доходах и совершенно спокойно работают с теми, кто не может или не хочет подтверждать свои доходы. В некоторых банках не будут требовать с вас справку о доходах, если вы сразу оплатите не менее 40% от стоимости автомобиля.

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

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

Понимая это, некоторые банки готовы предоставить вообще без какой-либо справки о доходах. Риск потерь для банка, как в случае предоставления справки, так и при ее отсутствии, минимален: в любом случае приобретаемая машина служит залогом по кредиту, а ее стоимость страхуется по автокаско в полном объеме.

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

На автокредит подержанных автомобилей или, говоря другими словами, на машины с пробегом довольно высокие процентные ставки. Сам процесс кредитования приобретения по автокредиту подержанных автомобилей не сильно отличается от кредитования покупателя нового автомобиля. Единственное отличие при получении автокредита на подержанные автомобили состоит в том, что клиентам такое кредитование, как правило, обходится несколько дороже. Это связано с тем, что качество предмета залога (собственно автомобиля) в данном случае заведомо ниже. Если заемщик окажется недобросовестным, банку придется потратить значительно больше усилий на то, чтобы реализовать заложенную машину. Также при выдаче автокредитов на подержанные автомобили возникает ряд ограничений и требований, которым должна соответствовать покупка. Это касается в первую очередь юридической чистоты приобретаемого автомобиля. Существуют ограничения и по возрасту авто. Бывают и дополнительные условия по страхованию или по покупке машины только в салоне официального дилера данной марки, который может дать гарантию на автомобиль.

## Пробег автомобиля

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

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

Более благосклонно банки относятся к подержанным автомобилям, если они участвуют в схеме trade-in, когда старая машина идет в зачет стоимости новой. Такую услугу предлагают многие автосалоны, и банки ее охотно поддерживают кредитами – в первую очередь потому, что в этом случае проблему оценки и реализации подержанной машины решает дилер. Правда, автолюбитель при этой схеме чаще всего выигрывает лишь время, но не деньги. Как правило, оценка старого автомобиля оказывается на 10—15% ниже рыночной. Плюс обязательная страховка нового автомобиля и т. д.

При схеме trade-in процедура кредитования почти такая же, как и при оформлении обычного кредита. Автосалон определяет цену, по которой он готов выкупить подержанный автомобиль, и засчитывает эту сумму в качестве первоначального взноса. Остаток стоимости нового автомобиля оплачивается за счет кредита. Для этого заемщик приносит в банк справку о том, что салон готов принять его старую машину по определенной цене. В зачет принимаются практически любые автомобили, в том числе и аварийные. По мнению банкиров, такая схема кредитования выгодна всем. Автосалон, оказывая комплексные услуги (trade-in плюс кредитование), «привязывает» к себе клиента на долгие годы, а также получает дополнительные доходы от комиссионной продажи подержанного автомобиля и увеличивает товарооборот новых автомобилей. Заемщику схема trade-in может быть выгодна тем, что она позволяет не искать деньги на первоначальный взнос по кредиту, а также сэкономить время на продажу старого автомобиля. Автодилеры считают, что ради этого стоит поступиться несколькими сотнями долларов, которые клиент мог бы выиграть, продавая машину на рынке.

Было бы несправедливо не написать, на какие «параметры» будущего заемщика обращают внимание специалисты банков, непосредственно занимающиеся выдачей кредитов.

Мы попросили обрисовать **портрет идеального заемщика** нескольких специалистов разных банков. Как показал результат, в роли будущего заемщика в банке будут рады видеть мужчину в возрасте 35 лет, женатого, имеющего 1-2 детей, работающего в средней или крупной компании менеджером среднего звена с заработной платой 1500 – 2000 долларов. Для банка гораздо важнее стабильность ваших доходов. А представленный пример – наилучшая гарантия того, что человек заинтересован в постоянном получении доходов и работе в стабильной компании.

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE»(ИПОТЕКА \* КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис ([www.deniscredit.ru](http://www.deniscredit.ru)), при решении вопроса о выдаче кредитов на приобретение автомобиля как выглядит и как говорит потенциальный заемщик не столь важно. Существует целый ряд формальных критериев по которым кредитный комитет банка определяет – кому давать, а

кому – не давать автокредит. Данные критерии никак не связаны с внешностью потенциального заемщика. Скорее, это стоит учитывать в потребительском кредитовании, когда заемщик приобретает «мелкую» вещь и может с ней в дальнейшем бесследно раствориться. При приобретении автомобиля сам автомобиль является предметом залога (и к тому же застрахованным!) и поэтому уровень риска при автокредитовании на порядок отличается от аналогичного показателя при потребительском кредитовании.

Лишним будет говорить, что все анкеты проверяются и неправильно писать в них заведомую ложь. В первую очередь, это касается и уровня зарплаты. Даже если человек получает зарплату в конверте, в каждом банке разработаны формальные критерии, позволяющие определить кредитоспособность заемщика (см. подробнее Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

Многие банки скрывают часть эффективной (реальной) ставки по ссуде, «упаковывая» ее в ежемесячные комиссии «за ведение ссудного счета». Как правило, комиссия представляет собой некий процент от первоначальной суммы задолженности. За счет этого процента ссуда может оказаться существенно дороже по сравнению с займом, в условиях которого значится аналогичная ставка, а комиссия отсутствует.

При выборе оптимального предложения по автокредиту заемщик зачастую сталкивается с ситуацией, когда без специальных вычислений сравнить условия двух разных финансовых институтов невозможно. Первый способ выяснить, чьи ставки выгоднее, – обратиться к кредитному калькулятору, который есть на сайтах многих банков. Введя сумму и срок необходимой вам ссуды, вы сможете вычислить размер ежемесячного платежа, который придется вносить в счет погашения займа. Обычно банки устанавливают аннуитетные, то есть равные по сумме взносы. Если умножить этот платеж на количество месяцев займа, а из полученной суммы вычесть сумму кредита, вы узнаете размер переплаты (сколько возьмет с вас банк за пользование ссудой). Сравнив суммы переплат в разных банках, несложно понять, куда обратиться выгоднее.

Данным кредитного калькулятора, как правило, можно верить. Если же ежемесячный платеж, который вам рассчитают в банке при получении ссуды, окажется существенно больше ваших собственных подсчетов, от ссуды лучше отказаться. Однако на сайте финансового института калькулятора может и не быть. В этом случае свяжитесь с сотрудником банка и попросите рассчитать сумму ежемесячных платежей либо непосредственно переплату.

Однако вычислить ее, а также рассчитать эффективную ставку можно и самостоятельно. Существует множество громоздких формул, разбираться в которых у простого потребителя вряд ли возникнет желание. Опросив банкиров, «Ф.» вывел грубый, но простой способ. Он дает погрешность, которая особенно заметна при больших сроках займа.

Определить переплату (при кредите с аннуитетными платежами), которая возникнет только от указанных банком процентов, можно следующим образом:

$$ПП = K * 0,67 * СБ/100\%$$

где ПП – «процентная» переплата, руб.;

К – сумма кредита;

СБ – ставка, указанная банком, %;

0,67 – поправочный коэффициент.

Так, при сумме кредита 100 тыс. рублей и ставке 10% годовых образуется переплата в 6,7 тыс. рублей. Отметим, что, используя эту формулу, мы получим переплату при кредите, взятом на год. Если вы хотите узнать, сколько придется отдать банку за пользование ссу-

дой на иной срок (допустим, полтора или три года), нужно умножить полученную сумму на нужное число (1,5 или 3 соответственно). Но погрешность будет больше.

Переplату, которая наберит в результате комиссионных сборов, посчитать просто. Допустим, ежемесячная комиссия от первоначальной суммы долга составляет 1%. От 100 тыс. рублей это 1 тыс. Значит, за год вы отдадите 12 тыс. рублей (1 i 12 месяцев).

Теперь получаем итоговую переplату (ИП):

$$\text{ИП} = \text{ПП} + \text{КП},$$

где ПП – «процентная» переplата;

КП – «комиссионная» переplата.

В нашем случае  $\text{ИП} = 18,7$  тыс. рублей (6,7 тыс. + 12 тыс.). Это сумма, которую заемщику придется вернуть банку помимо основного долга, то есть стоимость кредита.

Чтобы вычислить эффективную ставку, сначала нужно перевести ежемесячную комиссию в годовые проценты. Отношение комиссии в годовых (КГ) к ставке, указанной банком, равно отношению «комиссионной» переplаты к «процентной»:

$$\text{КГ/СБ} = \text{КП/ПП},$$

то есть  $\text{КГ} = \text{КП/ПП} * \text{СБ}$ .

У нас получается 17,9% годовых (12 тыс. / 6,7 тыс. \* 10).

Эффективная ставка (ЭС) равна сумме СБ и КГ. В нашем случае – 27,9% годовых (10% + 17,9%). Проверив полученную ставку по первой формуле (100 тыс. \* 0,67 i 27,9/100), получим ту же итоговую переplату – 18,7 тыс. рублей.

Пользоваться ЭС особенно удобно тогда, когда нужно сравнить условия банка (А), взимающего ежемесячные комиссии, с предложениями других финансовых институтов (В и С), не требующих дополнительных выплат. Так, если вы посчитали, что в банке А эффективная ставка составляет 27,9% годовых, вам сразу будет ясно, что его условия выгоднее, чем у банка В (допустим, 30%), но хуже, чем у банка С (20%).

Сектор потребительского кредитования в нашей стране вырос – и продолжает расти – столь стремительно, что чиновники посчитали необходимым регламентировать его специальным законом. Госдума, как ожидается, в скором времени рассмотрит разработанный в Минфине законопроект «О потребительском кредите». Таким образом, пока что рынок развивается на чистом доверии. Кто в этой ситуации рискует больше – банки или население, – вопрос, на который даст ответ только время. По крайней мере известно, что банкиры лучше осознают свои риски. В октябре Центральный банк опубликовал результаты опроса, в ходе которого 76% банков поставили кредитный риск на первое место в списке своих опасений. Тогда многие банкиры признавались, что прежде всего их заботит невозврат займов именно частными клиентами.

Самый популярный вид потребительских кредитов – на покупку автомобиля – представляет собой определенный баланс интересов кредитора и заемщика. Банки защищены от риска невозврата наличием ликвидного залога. Однако высокая степень конкуренции заставляет банкиров все дальше идти навстречу клиенту, упрощать

Тем не менее риск невозврата автокредитов большинство банкиров оценивают спокойно – 1-2%. И очевидно, сохранить такую оценку позволит укрепление инфраструктуры этого рынка.

Большинство банкиров снижения ставок не обещают, считая уровень 9% годовых в валюте пороговым.

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 определенной 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.

По всей видимости, ситуация будет развиваться в сторону увеличения вариантов «пакета», но никак не отказа от него. Уже сейчас, даже если специалист в автосалоне предлагает заключить договор с неким определенным страховщиком, следует поинтересоваться, услугами каких еще страховых компаний можно воспользоваться. Потому что очевидно, что первым делом клиенту предложат наиболее дорогой в обслуживании контракт (<http://www.deniscredit.ru>).

Первые попытки предоставления услуг автокредитования банки предприняли в начале 2002 года. Активное развитие этот сегмент получил в 2003 году, когда улучшились макроэкономические условия: рост реальных доходов населения составил 14,5%. А понижение Банком России в январе 2004 года ставки рефинансирования с 16% до 14% сыграло роль катализатора: банки смягчили условия автокредитования, которые стали доступными большому числу потребителей.

Менеджер – наемный управленец, начальник! Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер, а максимум специалист!

*Денис Шевчук*

Дилерские центры усилили внимание к автокредитованию. Сейчас такая услуга есть в любом уважающем себя дилерском центре. Иномарки перестали быть роскошью, и люди все чаще обращаются к автокредитованию. Накоплению денег для покупки машины за наличный расчет мешает инфляция. Таким образом, гораздо привлекательнее воспользоваться кредитом и разъезжать на новом авто уже сегодня. Более того, покупка в кредит, особенно дорогого автомобиля, помогает повысить имидж и социальный статус, что немаловажно для тех, кто хочет подняться по карьерной лестнице и достичь успеха в бизнесе.

## Виды автокредитов

Сегодня купить машину в кредит можно двумя способами. Первый предполагает такую последовательность: выбор автомобиля; сбор информации о банках, с которыми работает автосалон; анализ предлагаемых условий по кредиту и заключение договора с выбранным банком. Вторая цепочка такова: сбор информации о банках, которые предоставляют услугу автокредитования, затем выбор оптимальных условий, а после этого – обращение к продавцу желаемого авто. Решающую роль в обоих вариантах играет банк.

Предлагая кредиты на покупку автомобиля, банки используют различные программы автокредитования. Они отличаются условиями, процентными ставками, сроками и прочими параметрами. Первое, на что обращают внимание потенциальные заемщики, – процентная ставка и срок выплаты кредита. В зависимости от банка ставка колеблется в пределах 12—18% в рублях и 10—15% в валюте, а срок – от года до 5 лет.

При заключении договора клиента с банком обеспечением по кредиту выступает приобретаемый автомобиль. Он становится собственностью заемщика, но оформляется в залог до момента полной выплаты кредита. В соответствии с этим оформляется обязательный пакет услуг страхования.

Существует еще один нюанс, который учитывается при формировании стоимости услуги автокредитования, – комиссия банка. У одних кредитных учреждений она единовременная, в пределах 100—200 долларов США, у других – ежемесячная, в размере 0,5-2% от ссуды.

Практика показывает, что растущий спрос на приобретение автомобиля в кредит постепенно смягчает условия в пользу покупателя. В частности, можно отметить явную тенденцию к снижению процентных ставок в связи с наплывом банков на рынок автокредитования.

## Развитие автокредитования

На объем продаж автодилеров влияют личные доходы и информированность населения о формах продаж, применяемых салонами: кредитовании, лизинге, trade-in (обмен старой машины на новую с доплатой разницы в цене). Автомобили становятся предметом необходимости, и спрос на них неуклонно растет. Доходы граждан также демонстрируют стабильный рост. Соответственно, можно прогнозировать, что отечественный рынок иномарок в следующем году поставит новые рекорды.

Лидерство, скорее всего, сохранят азиатские марки, более конкурентоспособные по цене и качеству. Но европейцы не собираются сдаваться и предпринимают всевозможные меры для увеличения доли на рынке: перевод цен в доллары, кредиты от производителя, сезонные скидки и другие маркетинговые ходы. Рост продаж новых автомобилей замедляется по мере насыщения рынка. В Сибири авторынок пока нельзя назвать перенасыщенным, но через несколько лет рост может остановиться. Впрочем, и в этом случае найдется выход. Сейчас начинает развиваться схема автопродаж trade-in. Пик ее использования придется на 2007—2008 годы, поскольку купившие автомобиль в 2004-м через 3-4 года захотят его поменять. Дальнейший рост доходов населения позволяет предположить, что многие автоладельцы предпочтут немного потерять в цене и переложить все хлопоты по смене машины на автосалон. Но это в более отдаленной перспективе. Сегодня же блестящие перспективы открываются перед автокредитованием.

К покупке нового автомобиля в кредит готовы люди с доходом 30—50 тыс. рублей в месяц

### **Автомобили какого ценового сегмента приобретаются в кредит чаще всего?**

Наибольшей популярностью пользуются новые машины стоимостью 25—40 тыс. долларов. По России в целом этот показатель ниже. Такое распределение объясняется сложившимся кругом клиентов банка – это достаточно обеспеченные люди. Многие россияне еще не осознали возможности планирования своего бюджета с помощью банковских ссуд. Бум потребительского кредитования заметен по группам товаров для дома, где сумма кредита не превышает 100 тыс. рублей. А минимальная стоимость нового отечественного автомобиля составляет 150 тыс. рублей, иномарки – около 300 тыс. Морально к покупке нового автомобиля в кредит готовы люди, которые уверены в завтрашнем дне, имеют постоянный ежемесячный доход 30—50 тыс. рублей и уже сейчас хотят ездить на новом автомобиле. В России такой вид кредитования пока находится в стадии становления (см. подробнее Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

### **От чего зависит дифференциация процентных ставок для автосалонов?**

Что касается разницы ставок для салонов различных регионов, то это особенности кредитной политики филиала банка в конкретном регионе. На формирование процентных ставок по автокредитованию основное влияние оказывают два фактора: конкуренция в сфере предоставления кредитов на покупку автомобилей и цена кредитных ресурсов на данном региональном рынке.

## Пример программы банка: Условия предоставления кредита

Кредиты предоставляются на приобретение новых и подержанных транспортных средств российского и иностранного производства.

**Валюта кредита:**

– доллары США, рубли РФ.

**Срок кредита:**

– до 60 месяцев – для новых ТС отечественного и иностранного производства, а также подержанных ТС иностранного производства, срок эксплуатации которых не превышает 4 лет,

– до 36 месяцев:

– для подержанных ТС иностранного производства, срок эксплуатации которых превышает 4 года, но не более 10 лет;

– для подержанных ТС российского производства, срок эксплуатации которых не превышает 3 лет;

– для новых и подержанных грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

**Сумма кредита:**

– от 2 000 до 100 000 долларов США

Конвертация средств для перечисления в Автосалон или Страховую компанию производится по курсу ЦБ РФ на день совершения операции.

**Обязательный первоначальный взнос:**

– от 0% – для новых ТС отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте);

– от 10% – для новых легковых автомобилей отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, автомобилей иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет;

– от 20% – для легковых автомобилей иностранного производства, срок эксплуатации которых превышает 4 года и легковых автомобилей отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет;

– от 30% – для новых и подержанных грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Полное АВТОКАСКО – страхование по рискам «Угон», «хищение», полная конструктивная гибель – «Уничтожение» транспортного средства (ТС);

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

Добровольное страхование гражданской ответственности с лимитом ответственности в размере 10 000 долларов США;

Страхование пассажиров от несчастного случая (в случае если приобретаемая машина будет использоваться в качестве такси).

**Срок рассмотрения заявки клиента:**

– не более 1 дня.

**Условия погашения кредита:**

Погашение кредита осуществляется равными ежемесячными платежами. Возможно досрочное погашение без ограничений (без уплаты штрафа).

Досрочное погашение осуществляется по выбору клиента:

- с уменьшением срока кредита,
- с уменьшением суммы платежа.

## Требования к заемщику

Предоставление необходимых документов

Наличие собственных средств, достаточных для уплаты:

- первоначального взноса за транспортное средство (при наличии);
- стоимости необходимых для предоставления кредита страховок;
- необходимых комиссий и платежей.

Возраст заемщика – от 21 до 55 лет, гражданство РФ, постоянная регистрация по месту расположения (Москва и МО)

Общий стаж работы – не менее 1 года, в том числе на последнем месте – не менее 3 месяцев;

Наличие среднемесячного дохода:

- не менее чем в 2 раза превышающего сумму ежемесячных платежей.

Предоставление нотариально заверенного согласия супруга(и) на получение кредита и передачу ТС в залог, либо подписанный супругом(ой) договор поручительства.

## Необходимые документы

Перечень необходимых документов для тарифного плана «Комфорт»:

- паспорт;
- оформленная анкета-заявление
- трудовая книжка заемщика или ее копия, заверенная работодателем (за исключением индивидуальных предпринимателей);
- водительское удостоверение (при наличии);
- военный билет (для мужчин моложе 27 лет);

Перечень необходимых документов для тарифного плана «Классик» (дополнительно к документам по тарифному плану «Комфорт»):

- справка с места работы о доходе за последние 6 месяцев по форме Банка, 2-НДФЛ либо на бланке организации, заверенная подписью руководителя, главного бухгалтера и печатью (за исключением индивидуальных предпринимателей).

Дополнительные документы для индивидуальных предпринимателей:

- копия свидетельства о регистрации предпринимателя,
- копия декларации о доходах за последний отчетный период,
- выписки по расчетным и иным счетам в банках за последние 12 месяцев,
- копии патентов и лицензий (при наличии).

## Памятка по оформлению кредита

1. Заполните анкету-заявление; и передайте ее вместе с необходимыми документами в одно из подразделений Банка.

2. Банк рассмотрит Вашу заявку на получение кредита в течение 1 дня и сообщит о принятом решении.

3. При положительном решении Банка необходимо в автосалоне, который Вы выбрали заключить договор купли-продажи на приобретаемое транспортное средство, оплатить первоначальный взнос и получить следующие документы:

- документ, подтверждающий оплату первоначального взноса;
- счет на безналичную оплату оставшейся части стоимости транспортного средства;
- договор купли-продажи транспортного средства;
- копию паспорт транспортного средства – ПТС, заверенную печатью автосалона.

4. Страховой агент оформит Вам страховки: полное АВТОКАСКО, ОСАГО, добровольное страхование гражданской ответственности, страхование пассажиров от несчастного случая (в случае, если приобретаемая машина будет использоваться в качестве такси).

5. После оформления страховки Вам необходимо явиться в Банк для подписания:

- кредитного договора,
- договора залога.

6. Если Вы состоите в браке, Вам необходимо:

– принести в Банк нотариально заверенное согласие супруга(и) на получение кредита и передачу автомобиля в залог Банку,

или

– супруг(а) подписывают договор поручительства в момент оформления кредита в Банке.

После оформления Вами указанных документов, Банк перечисляет сумму кредита на расчетный счет автосалона.

7. В оговоренное время Вы получаете транспортное средство в автосалоне по акту приема-передачи. Оригинал паспорта транспортного средства будет передан на время действия кредитного договора в Банк, а Вам будет выдана копия.

8. Если автосалон не поставил транспортное средство на учет, Вы должны сделать это самостоятельно в течение 5 рабочих дней, предоставив после регистрации ПТС и свидетельство о регистрации ТС в Банк.

### 3. Общее описание продукта

*Чтение книг – престижно, современно, выгодно.  
Знания – тоже капитал, который всегда с тобой.*

*Шевчук Денис*

3.1. Банк предоставляет кредиты физическим лицам на приобретение ТС / приобретение ТС и оплату страхования ТС (в случае возможности направления кредитных средств на оплату страховок в соответствии с Дополнительными условиями) на финансовых условиях, утверждаемых Приказами по Банку.

Кредиты предоставляются на приобретение новых и подержанных ТС.

К новым ТС относятся ТС, не находившиеся в эксплуатации, ввезенные в РФ юридическими лицами или произведенные на территории РФ, год выпуска которых отличается от даты заключения кредитного договора не более чем на 2 года, не состоявшие на регистрационном учете в органах ГИБДД или уполномоченных на то государственных органах.

К подержанным относятся ТС обладающие одним из следующих признаков:

- ввезенные в РФ физическими лицами;
- состоявшие на регистрационном учете в органах ГИБДД или уполномоченных на то государственных органах;
- год выпуска которых отличается от даты заключения кредитного договора более чем на 2 года.

Дополнительные требования к подержанным ТС:

1. Технически исправные ТС, пригодные для эксплуатации.

2. ТС должно приобретаться в Автосалоне, с которым у Банка заключен Договор о сотрудничестве с Автосалоном. Для заключения Договора о сотрудничестве Автосалон предоставляет в Банк копии следующих документов, заверенные Автосалоном:

- Устава;
- учредительного договора;
- свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- приказа о назначении единоличного исполнительного органа;
- выписки из Единого государственного реестра юридических лиц.

Для Уполномоченных подразделений, расположенных на территории г. Москвы и Московской области:

Копии предоставленных Автосалоном документов и служебная записка о необходимости рассмотрения документов, описанием Автосалона и предполагаемом характере сотрудничества направляются в Департамент продаж розничных кредитов. После рассмотрения в Департаменте продаж розничных кредитов документы передаются в СЭБ для проверки Автосалона. Соглашение о сотрудничестве заключается с Автосалонами, в отношении которых СЭБ не выявила негативной информации. Результаты проверки отражаются в Заключение СЭБ. Информация о возможности заключения Соглашения о сотрудничестве с Автосалоном направляется в Уполномоченное подразделение от Департамента продаж розничных кредитов. После подписания Соглашения о сотрудничестве Уполномоченное подразделение направляет экземпляр подписанного Соглашения в Департамент продаж розничных кредитов.

Для региональных филиалов:

Копии предоставленных Автосалоном документов и служебная записка о необходимости рассмотрения документов направляются в СЭБ для проверки Автосалона. Соглашение о сотрудничестве заключается с Автосалонами, в отношении которых СЭБ не выявила негативной информации. Результаты проверки отражаются в Заключении СЭБ.

Дополнительные требования для ТС иностранного и отечественного утверждаются Приказом по Банку, совместно с финансовыми условиями.

К грузовым ТС относятся ТС категории С, D, E, прицепы, полуприцепы, ТС марки Газель, самоходные машины.

### **3.2. Обязательными условиями** предоставления кредита являются:

– заключение договора поручительства с супругом (супругой) Заемщика (при наличии) в качестве дополнительного обеспечения либо принятие от супруга(и) нотариально заверенного согласия на получение кредита и передачу в залог ТС;

– страхование ТС, добровольной и обязательной гражданской ответственности и жизни Заемщика в соответствии с Дополнительными условиями.

– Обеспеченность кредита залогом приобретаемого ТС. При этом сумма кредита не может превышать стоимость приобретаемого ТС (величина превышения стоимости залога над суммой кредита оговаривается в конкретной кредитной программе). В случае включения страховки в сумму кредита величина первоначального взноса уменьшается на стоимость страхования.

### **3.3. Обязательные требования к Заемщикам:**

– Гражданство Российской Федерации;

– Возраст: от 21 до 55 лет включительно на дату заключения Кредитного договора;

– имеющие постоянную регистрацию в регионе по месту расположения подразделения Банка (г. Москва и Московская область признаются одним регионом);

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

– не находящимся под судом или следствием;

– не имеющие негативной кредитной истории в банках. К негативной кредитной истории относятся просрочки по погашению обязательств более 30 календарных дней возникшие более одного раза.

### **3.4. Условия страхования**

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 ТС 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 предоставлением в Банк Страховых полисов и документов, подтверждающих их оплату. Страховые полисы и документы, подтверждающие их оплату, на второй и последующие года оплачиваются Заемщиком не позднее 30 календарных дней до окончания предыдущего оплаченного срока и предоставляются в Банк не позднее 2 рабочих дней с даты оплаты Страховых полисов.

Страховая сумма должна составлять:

– по договору страхования ТС по риску КАСКО – не менее действительной стоимости ТС 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.

### **3.5. Порядок предоставления кредита**

Кредит предоставляется единовременно в полной сумме, путем перечисления денежных средств на Счет Заемщика в Уполномоченном подразделении Банка и последующего перевода на расчетный счет Автосалона и страховой компании (при оплате страховок за счет кредитных средств).

При предоставлении валютного кредита осуществляется конвертация суммы кредита в валюту Российской Федерации по курсу установленному в Дополнительных условиях, со Счета Заемщика в валюте кредита на счет Заемщика в рублях. Сумма рублевого кредита либо сумма, полученная при конвертации валютного кредита в валюту Российской Федерации, перечисляется по платежному поручению Заемщика на расчетный счет Автосалона и страховой компании (при оплате страховок за счет кредитных средств).

### **3.6. Порядок принятия решения о предоставлении кредита**

Решение о возможности предоставления кредита принимается в Центре обработки кредитных заявок уполномоченным сотрудником либо Кредитным комитетом Банка в рамках установленных полномочий (см. подробнее Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело. Второе издание: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006).

Решение о возможности предоставления кредита на индивидуальных условиях принимается уполномоченным сотрудником в должности не ниже Заместителя Директора Департамента розничного кредитования, либо Кредитным комитетом Банка в рамках установленных полномочий. Голосование членов Кредитного комитета, возможно, проводить в электронном виде.

### **3.7. Порядок расчета максимальной суммы кредита на одного Заемщика**

Максимальная сумма кредита рассчитывается исходя из чистого (за минусом налогов) среднемесячного дохода Заемщика за последние три месяца.

При определении максимальной суммы кредита учитывается общая долговая нагрузка Заемщика/совокупная нагрузка супругов при рассмотрении совокупного дохода.

Общая долговая нагрузка (с учетом запрашиваемого кредита) не может превышать 50% от чистого (за минусом налогов) среднемесячного дохода Заемщика за последние три месяца. При расчете долговой нагрузки учитываются следующие обязательства:

- ежемесячные платежи по действующим кредитам с учетом процентов;
- 1/2 платежа по кредиту при предоставлении поручительства за третье лицо;
- 1/10 величины оформленного лимита овердрафта в Банке;
- 1/2 величины оформленного лимита овердрафта в другом банке;
- ежемесячный платеж по запрашиваемому кредиту с учетом процентов.

Возможно рассмотрение совокупного дохода супругов, при этом супруг(а) обязательно должен(а) быть поручителем по кредиту, отвечать обязательным требованиям к Заемщикам и предоставить комплект документов, указанный в п. 3.8. настоящего Стандарта.

По программам кредитования, предусматривающим предоставление документа, подтверждающего доход, расчет производится исходя из дохода, указанного в подтверждающем документе.

По программам кредитования, не предусматривающим предоставление документа, подтверждающего доход, расчет производится исходя из дохода, указанного в Анкете – заявке на получение кредита/поручительство на покупку транспортного средства (далее Анкета). Сумма дохода может быть скорректирована с учетом экспертной оценки Кредитного офицера Уполномоченного подразделения или сотрудника Центра обработки кредитных заявок в соответствии с уровнем дохода физических лиц, характерного для региона постоянной регистрации Заемщика и сферы деятельности предприятия – работодателя.

По валютным кредитам расчет платежа от чистого дохода производится по курсу ЦБ РФ на дату составления Заключения о возможности предоставления кредита.

### **3.8. Перечень обязательных документов, предоставляемых Заемщиком для рассмотрения кредитной заявки:**

1. Паспорт Заемщика (паспорт гражданина Российской Федерации).
2. Оформленная Анкета Заемщика.
3. Водительское удостоверение Заемщика (при наличии). В случае отсутствия предоставляется водительское удостоверение физического лица, которое будет допущено к управлению ТС и один из следующих документов:
  - Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования;
  - Заграничный паспорт;
  - свидетельство о постановке на учет налоговым органом физического лица по месту жительства на территории РФ (свидетельство о присвоении ИНН).
4. Военный билет (для мужчин моложе 27 лет).
5. Оригинал, либо копия трудовой книжки Заемщика, заверенная работодателем за исключением индивидуальных предпринимателей, военнослужащих, служащих МЧС, служащих в органах внутренних дел. Указанные категории лиц предоставляют трудовой договор, справку с места работы с указанием занимаемой должности и стажа работы, удостоверение личности офицера, либо служебное удостоверение. Копия трудовой книжки, заверенная работодателем, должна содержать запись «Работает по настоящее время», дату заверения, фамилию и инициалы лица, заверившего копию, должность, подпись и печать организации. При предоставлении оригинала трудовой книжки копия заверяется Кредитным офицером/сотрудником Автосалона.
6. Справка с места работы Заемщика о среднемесячном доходе за последние 3 месяца по форме 2-НДФЛ, по форме Банка, либо в произвольной форме на бланке организации-работодателя, заверенная подписью главного бухгалтера и печатью организации (выданная не ранее тридцати рабочих дней до дня ее передачи Банку), либо копия декларации о доходах за отчетный период, либо Сведения о доходах по форме Банка (по программам, предусматривающим предоставление документа, подтверждающего доход).

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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