

На тихом ходу: авторынку не разогнаться

Продажи машин продолжают падать. За 2 первых месяца 2017 года они сократились на 4,1%, по данным Ассоциации европейского бизнеса. Что помогает отрасли удерживаться на плаву и как сместился фокус внимания потребителя, обсудили участники круглого стола «ДП» на тему: «Авторынок Петербурга: автокредитование, лизинг, страхование — электронное ОСАГО».



ФОТО: ТАСС



АНДРЕЙ СУРОВЦЕВ,

директор департамента розничных банковских продуктов и методологии Балтинвестбанка

Очень перспективным направлением для автокредитования сейчас является рынок автомобилей с пробегом: около 60% автокредитов мы выдаем именно на покупку подержанных машин. В 2017 году мы прогнозируем рост данного рынка по России в пределах 5%.

Если говорить о том, что выгоднее — взять машину в лизинг или оформить в кредит, то нужно ориентироваться не только на процентную ставку. Ведь итоговая стоимость по лизингу для физического лица складывается из нескольких параметров. К ним относятся: ставка, которую платит лизинговая компания банку-кредитору, а также целый ряд других расходов — на ОСАГО и каско, на регистрацию, на техническое обслуживание авто. Еще нужно учитывать компенсацию риска и нормы прибыли лизинговой компании. В основном они применяются в качестве показателя для клиента месячный лизинговый платеж. Взяв машину в лизинг, клиент — физическое лицо, как правило, выплачивает в итоге меньшую сумму — от 50 до 70% от стоимости машины, чем по автокредиту, и ежемесячный платеж по лизингу может быть меньше, чем по кредиту. Но при этом, пока действует договор лизинга, автомобиль не может быть в собственности у заемщика.

Также многое зависит от того, для каких целей клиенту нужна машина. Если есть четкая бизнес-модель, рассчитанная на использование автомобиля, ус-

тойчивый ежемесячный доход и незначительный пробег, то лизинг будет интереснее, поскольку ежемесячно используются меньшие оборотные средства. Но в том случае, если пробеги планируются существенные, то лизинг, скорее всего, не подойдет, поскольку большинство лизинговых компаний устанавливают ограничения по этому параметру. Кроме того, при этой схеме клиент лишен права выбора страховой компании и условий страховки, что может привести к существенно большим затратам, чем при автокредитовании.



АНТОН БОЛЬШЕВКОВ,

коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север», заместитель управляющего Петербургским филиалом ЮниКредит Банка

На продажи автомобилей, безусловно, влияет сезонный фактор. Есть особенность высоких продаж автомобилей премиум-класса в конце года — в ноябре, в большей степени в декабре, когда дилеры, стараясь реализовать все автомобили моделей уходящего года, предлагают покупателям скидки и прочие выгодные предложения. Этот факт влияет на существенное увеличение объема автокредитования в денежном эквиваленте в конце года. Но в количественном эквиваленте разница не столь существенна, поскольку производители бюджетных авто меняют свою стратегию в зависимости от сезона в меньшей степени и их продажи остаются равномерными в течение всего года.

В целом рынок автокредитования прекратил свое снижение. По данным Наци-

онального бюро кредитных историй и Ассоциации европейского бизнеса, объем автокредитования в 2016 году вырос на 30% по сравнению с 2015 годом. Сейчас мы наблюдаем следующий тренд: рост объема автокредитования при некотором замедлении темпов сокращения объема продаж. Точками роста бизнеса в 2017 году, на мой взгляд, станет увеличение объемов автокредитования за счет кредитования продаж автомобилей с пробегом на фоне некоторого удешевления автокредитов.

Разумеется, госпрограмма субсидирования кредитной ставки является основным фактором, сдерживающим падение продаж новых авто. Без нее продажи сократились бы в гораздо большей степени. Эта программа действует на автомобили стоимостью до 1,15 млн рублей при первоначальном взносе не меньше 20%, государство субсидирует 2/3 ставки от ключевой ставки Банка России.



АНДРЕЙ ВОЛКОВ,

руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг»

На оживление рынка машин с пробегом реагируют не только банки, но и лизинговые компании. Программы для подержанных машин подразумевают авансовый платеж в размере 20–25%.

Доля б/у машин на рынке будет расти, чего нельзя так уверенно сказать про сегмент новых автомобилей — рост в этом сегменте может составить примерно 5%.

На рынке лизинга также большую роль сыграла господдержка: в рамках программы Минпромторга, по которой государство субсидирует 10% стоимости предмета лизинга, было выделено 7,5 млрд рублей по всей стране. В 2017 году эта сумма может увеличиться уже до 10 млрд рублей. По предварительным данным РА «Эксперт», в 2016 году рынок лизинга вырос на 33%, преимущественно за счет сделок в IV квартале. На октябрь 2016 года рост рынка составлял лишь 17%. По разным оценкам, доля автолизинга в общем объеме бизнеса составляет около 30%. Без учета лизинга железнодорожной и авиатехники сегмент автотранспорта стал действительно драйвером роста. В портфеле нового бизнеса «Балтийского лизинга» автотранспорт занимает более 60%: 31% — легковой, 32% — грузовой. Для лизинга грузового транспорта программа Минпромторга оказывает существенную поддержку, что положительно отразится на этом сегменте и в 2017 году. Сейчас мы тестируем программу автолизинга для физлиц, но это перспектива ближайших 2–3 лет.

Также сейчас на обсуждении у Минфина и Банка России находится реформа лизинговой отрасли, в рамках которой, возможно, будут внесены изменения в части уплаты налога на добавленную стоимость для физических лиц. Если это произойдет, лизинговые компании смогут конкурировать с банками в сегменте автокредитования.

У рынка подержанных машин большой потенциал: в 2017 году этот сегмент прирастет на 5%, так же как и сегмент новых автомобилей.



ПЕТР ШЕРБАКОВ,

руководитель представительства Российского союза страховщиков в СЗФО

По данным Российского союза страховщиков (РСА), за 2016 год в Петербурге было продано на 84 тыс. меньше полисов ОСАГО, чем в 2015 году. Получается, что в настоящее время около 8% владельцев транспорта ездят без полиса. В 2017 году всех страховщиков обяжут продавать электронные полисы ОСАГО — е-полисы. И на фоне низкой базы прошлого года произошел десятикратный рост проникновения е-полисов ОСАГО: если в 2016 году в РФ их продавалось менее 1%, то за первые месяцы 2017 года практически каждый девятый купленный полис ОСАГО — электронный. Но возникли новые риски для страховщиков и страхователей — сайты-клоны мошенников. С начала 2017 года более 2 тыс. таких сайтов было закрыто, даже была попытка создания сайта-клона РСА. Вторая проблема — сознательное введение в заблуждение потребителями страховщиков о своем транспорте, для того чтобы заплатить за полис меньше. Этот обман всегда раскрывается позже, но мало кто из компаний будет судиться со страхователями за 1,5–2 тыс. рублей, а не выплатить страховку потерпевшему, они не имеют права. Также есть проблема с недоверием потребителей, когда им при покупке е-полиса предлагают перейти на сайт другой страховой компании. По принятым в РСА нормативам, у каждого страховщика есть определенный лимит на продажу е-полисов, и, когда он заканчивается, компания обязана перенаправить со своего сайта

покупателя на сайт другого страховщика для покупки полиса.

При этом Петербург не относится к «токсичным регионам», где убыточность по ОСАГО превышает все допустимые пределы. Судебные выплаты в 2016 году в Петербурге составили менее 10%, по России в целом — 14%.



НИКОЛАЙ ЕГОРОВ,

заместитель директора Северо-Западного регионального центра по розничным продажам «АльфаСтрахование»

Объем страхового рынка России без учета обязательного медицинского страхования в 2016 году вырос на 15,3% и составил 1,18 трлн рублей. Но основным драйвером роста стало страхование жизни: этот продукт продемонстрировал рост на 66,3% (сборы в 2016 году составили 215 млрд рублей против 130 млрд годом ранее).

Рынок Петербурга вырос всего на 8,1%, а без учета страхования жизни отрасль замерла — рост составил всего 1%. Разница в динамике темпов роста рынка страхования в стране и Петербурге определяется различием объемов падающего рынка каско: по России вес рынка каско составляет 14,4% в общем объеме рынка страхования, а в Петербурге — 30,9%. Рынок каско в Петербурге упал на 6,3%, вернувшись к объемам 2012 года. Есть несколько факторов снижения: уменьшение количества заключенных договоров — на 5,5%, снижение стоимости страхования за счет увеличения числа продуктов с франшизой и внедрения бюджетных продуктов «псевдокаска», дополняющих ОСАГО. Ры-

нок ОСАГО в III квартале 2017 года прекратил рост, так как влияние измененных тарифов закончилось и уже в IV квартале началось его падение. А число договоров снизилось на 4,4%, так как машины выводятся из эксплуатации и ничем не заменяют.



ОЛЬГА ЗАХАРЧЕНКО,

управляющий директор дивизиона «Северо-Запад» группы «Ренессанс Страхование»

Несколько лет подряд основным трендом кризисного рынка были традиционные бюджетосберегающие опции. Доля, например, каско с франшизой настолько значительна, что эта опция стала, по сути, нормой для рынка: в нашей компании, например, более 60% нового бизнеса каско — по договорам с франшизой.

Теперь идет работа с «тонкими настройками» продукта: с системой тарификации каско, использующей принцип работы нейронных сетей. Суть системы в том, что при расчете стоимости полиса кроме возраста, стажа и других традиционных факторов учитывается семейное положение, наличие детей, их возраст, выходные, в том числе ночные, и многое другое. Чем больше мы знаем о клиенте, тем выгоднее условия каско: по сути, это пример реализации принципа pay as you age, хотя и более традиционный pay as you drive еще принесет рынку много новшеств. Еще одно направление развития страховых технологий, которое изменило рынок каско, — это телематика. При покупке полиса с установкой телематического оборудования в нашей компании водитель

может сразу получить скидку до 50%. Еще через 3 месяца, если оценка качества вождения высокая, он получает или полную отмену франшизы, или ее уменьшение без какой-либо доплаты.



АНДРЕЙ ПЕРЕЛУГИН,

директор по страхованию и кредитованию ГК «Терра Авто»

В 2016 году наша компания получила хороший финансовый доход за счет госпрограммы: средняя ставка автокредита по ней составляет 9%, без нее — от 12%. При этом ставки по нашим специальным программам начинаются от 6%. Так мы продали в 2016 году в кредит около 45% всех машин «Лада» и порядка 50% KIA. Кроме того, мы зарабатываем на восстановительном ремонте автомобилей. В преддверии введения натурального возмещения по ОСАГО мы сделали ставку на обслуживание автомобилей, и сейчас около 20% всех автомобилей, которые мы ремонтируем, направлены к нам по полисам ОСАГО. Кроме того, полгода назад оживился рынок машин с пробегом. Это стало заметно именно в разрезе финансовых продуктов. И дело оставалось только за банками: мы ждали от них подходящих программ.

Сейчас многие банки предлагают потребительские кредиты на покупку б/у машин по таким же ставкам, что и на покупку новых. Но пока мы продаем в кредит в этом сегменте очень мало автомобилей — около 15%.

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА
news@dp.ru