

# Екатерина Резникова («Уралсиб»): Мы делаем ставку на «неофициалов»

Руководитель департамента розничных продуктов банка «Уралсиб» Екатерина Резникова в интервью генеральному директору АЦ «БизнесДром» Павлу Самиеву рассказала о трендах в сегменте автокредитования и планах банка на 2024 год

— Екатерина, если говорить о розничном кредитовании в 2024 году, какие ключевые тренды и драйверы роста для банков можно отметить?

— Наибольший рост по итогам 2023 года показали два продуктовых направления — залоговое потребительское кредитование и автокредитование. Так, объемы выдач автокредитов на рынке в целом выросли практически в два раза, а объемы выдач залоговых кредитов наличными — в пять раз.

Учитывая, как сегодня развивается рынок банковского кредитования под влиянием самых различных факторов, мы можем утверждать, что эти два направления станут ключевыми драйверами роста и в текущем году.

Очевидно, что рынок автокредитования более интересен и перспективен, он растет одновременно с ростом объемов продаж автомобилей. И в 2024 году мы ожидаем роста рынка на 15–30%, этому будут способствовать ввоз новых китайских автомобилей, китайский параллельный импорт, а также дальнейший рост спроса на подержанные автомобили.

— То есть ключевой драйвер рынка в 2023–2024 годах — автокредитование, поэтому давайте поговорим о нем более подробно. В банке «Уралсиб» вы наблюдаете те же тенденции или у вас есть какие-то свои тренды и «фишки»?

— Если говорить о кредитовании новых автомобилей, то здесь мы растем достаточно бурно: за 2023 год выдачи в этом сегменте выросли более чем в два раза относительно 2022-го. Говоря о факторах, здесь стоит отметить, что в страну прихо-



Реклама

дит все больше новых «премиальных» китайских автобрендов (и более дорогих комплектаций уже присутствующих на рынке брендов), которые, замещая ушедшие европейские марки этих категорий, все сильнее проникают в наши объемы выдач.

В сегменте подержанных авто динамика более скромная — здесь нам в прошлом году удалось вырасти только на 10% относительно 2022-го. При этом на рынке вторичный сегмент серьезно растет, его доля в общих объемах кредитования за 2023 год увеличилась с 42 до 49%.

Отставание от рынка в сегменте подержанных авто мы связываем с тем, что этот сегмент более активно продается у неофициальных дилеров и в сегменте С2С. И мы рассматриваем эти зоны как возможности для дальнейшего развития направления автокредитования.

— В качестве одной из перспективных зон роста для себя вы упомянули сегмент С2С, который сегодня действительно очень востребован по причине высоких цен на новые автомобили. Какие ключевые задачи нужно решить банку для развития в этом сегменте?

— Я бы разделила С2С-сегмент на две части. Первая часть — это классический С2С, когда люди перепродают свои подержанные автомобили. Здесь нашей приоритетной задачей вместе с рынком является создание процесса, позволяющего правильно отделять поток хороших, платежеспособных клиентов от явных мошенников, которых в сегменте С2С достаточно много.

В ближайшее время мы планируем принять участие в совместном проекте с одним из крупнейших брокеров и маркетплейсом Avito. Если раньше через Avito можно было получить кредит на покупку автомобиля только в двух банках, то через брокера будет работать гораздо большее количество банков. Благодаря этому клиентский путь сократится, а доля одобрений и конверсия вырастут. Сейчас идет пилотный проект, и мы хотим участвовать во второй волне подключения.

Другая часть сегмента связана с параллельным импортом. Сейчас многие физические лица продают новые автомобили, которые завозят по параллельному импорту. Здесь тоже остро стоит вопрос мошенничества со стороны малоизвестного продавца. Для решения этой задачи мы начали разрабатывать продукт, которого еще нет на рынке и который позволит минимизировать риски и клиента, и банка. По сути, продукт напоминает аккредитивы в ипотеке, то есть денежные средства продавец будет получать только после того, как покупатель физически получит и зарегистрирует на себя новое авто.

— Какой формат кредитования сегодня наиболее интересен и востребован у покупателей авто? Собственные программы и акции, программы с господдержкой, беззалоговые кредиты — где сосредоточен наибольший интерес?

— Очевидно, что наибольший интерес клиентов вызывают программы с минимальной ставкой по кредиту. Это могут быть разные варианты, но все они пользуются повышенным спросом и интересом. Так, мы запустили опцию под названием «Своя ставка», которая дает возможность снизить процентную ставку по кредиту за счет уплаты клиентом определенной комиссии, которая включается в сумму кредита. Выбирая этот продукт, клиент за определенное комиссионное вознаграждение может понизить ставку по

кредиту: хочешь понизить на 1% — у тебя одна оплата, на 2% — другая оплата. Если клиент планирует выплачивать кредит по графику без досрочного погашения, то такой продукт будет для него выгоднее. У наших клиентов такое предложение оказалось очень востребованным: доля этого продукта в объеме новых выдач на пике доходила до 20%. Также остаются востребованными программы с маркетинговой ставкой по кредиту, которая снижена за счет включения допуглуг в сумму кредита.

Льготные программы — также очень эффективный инструмент, поскольку позволяет клиентам, не имеющим возможности внести первоначальный взнос за авто, приобрести автомобиль без переплат по кредиту. Однако они имеют определенные ограничения по лимитам бюджетного финансирования, а спрос на них сегодня явно превышает предложение. «Уралсиб» в 2023 году в госпрограммах поддержки автокредитования не участвовал, но в 2024 году мы планируем подать заявку на участие.

Мы также видим перспективы в развитии ломбардного кредитования под залог автомобиля в собственности клиента. Анализ нашей клиентской базы показал, что 36% клиентов имеют автомобиль, который не находится в залоге. Наличие ликвидного залога открывает возможности увеличения уровня одобрения и кредитного лимита.

— Взрывной рост, который в прошлом году показал рынок, был обеспечен отложенным спросом. Насколько этот спрос удовлетворен и какую динамику покажет сегмент в текущем году? Как банк «Уралсиб» планирует развивать автокредитование в 2024-м?

— Мы ожидаем, что рост автокредитования продолжится, но менее бурно, 20–30%. Такой рост будет обеспечиваться параллельным импортом, который продолжает существовать и даже растет, в том числе в сегменте новых авто, а также увеличением средней стоимости автомобиля, что приводит к повышенному спросу на кредитные средства. Так что и объем рынка вырастет, и средний чек повысится.

Кроме того, я считаю, что отложенный спрос никуда не делся. Скорее наоборот, сейчас он начнет проявляться у тех клиентов, которые привыкли менять машину каждые три — пять лет, но последние годы были ограничены в выборе.

В этом году наш банк делает ставку на сегмент неофициальных дилеров. Для успешного старта работы с этими клиентами необходимо достаточно серьезно скорректировать свои риски, настроить определенные антифрод-сервисы, которые позволяют бороться с мошенничеством. Однако именно в этом сегменте мы видим точку роста и в этом году намерены показать здесь внушительные результаты. БО