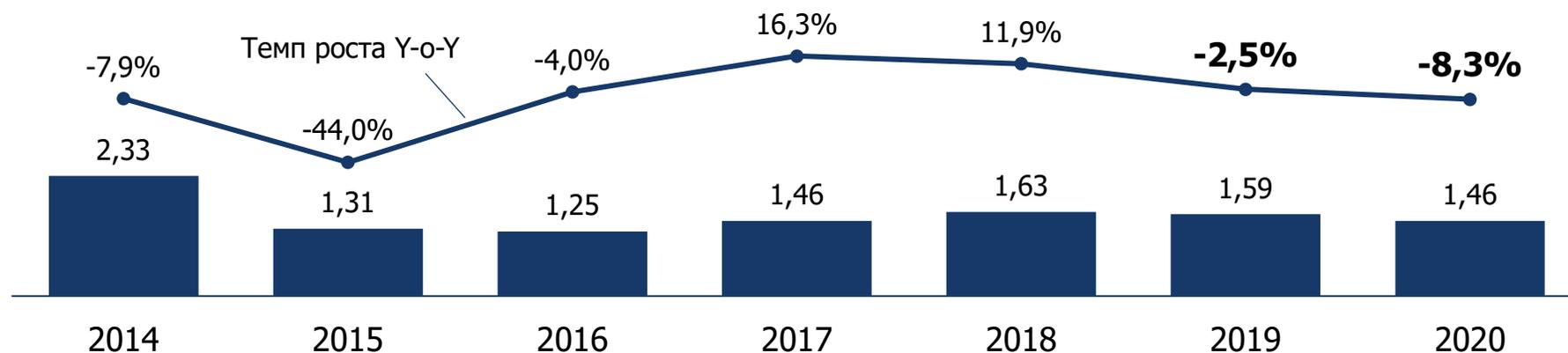


Будущее автокредитования и автофинансовых сервисов в России 2021

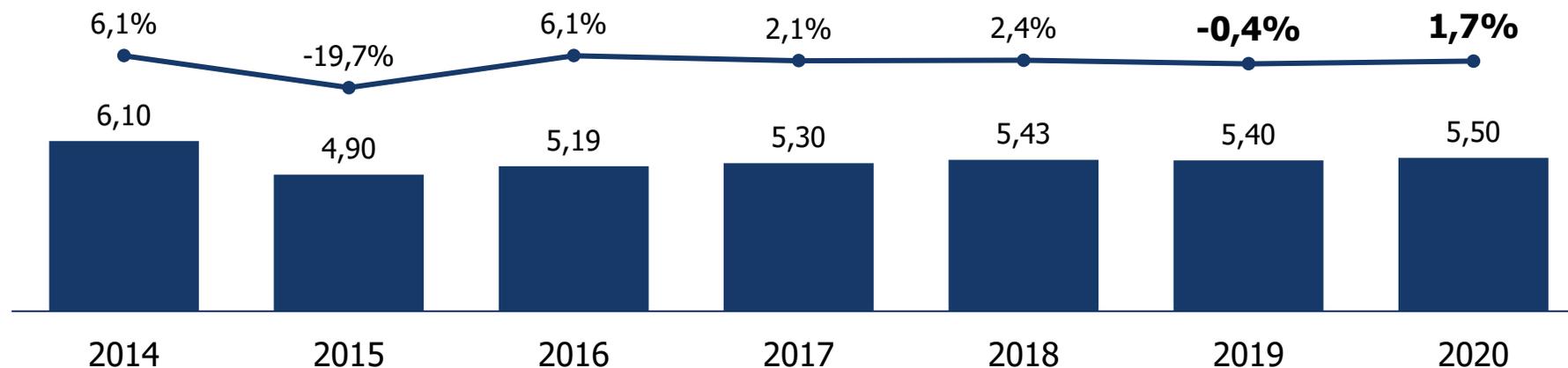
—
Зрелость автокредитования, цифровизация, от владения – к пользованию

Рынок легковых авто в 2019-2020 годах снижался

Продажи новых легковых автомобилей, млн шт.



Продажи легковых автомобилей с пробегом, млн шт.



В 2020 году розничные клиенты потратили более 5 трлн руб., чтобы получить автомобиль в пользование

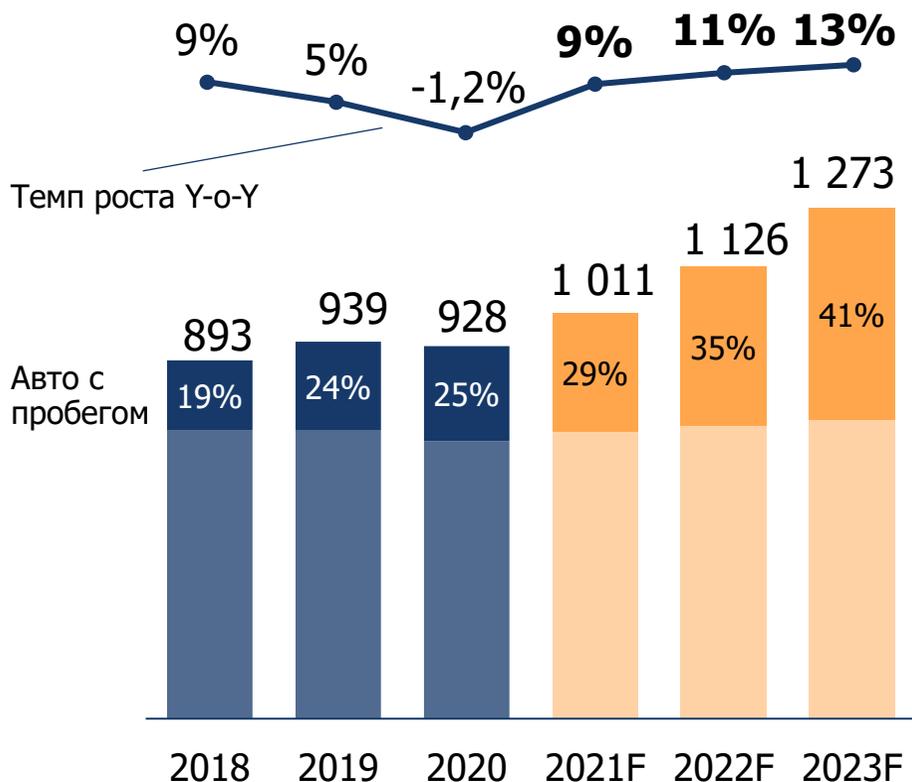
Сегодня у розничного клиента есть **7 способов получить автомобиль** в управление.

Автокредитование – только один из них и уже теряет свою долю.

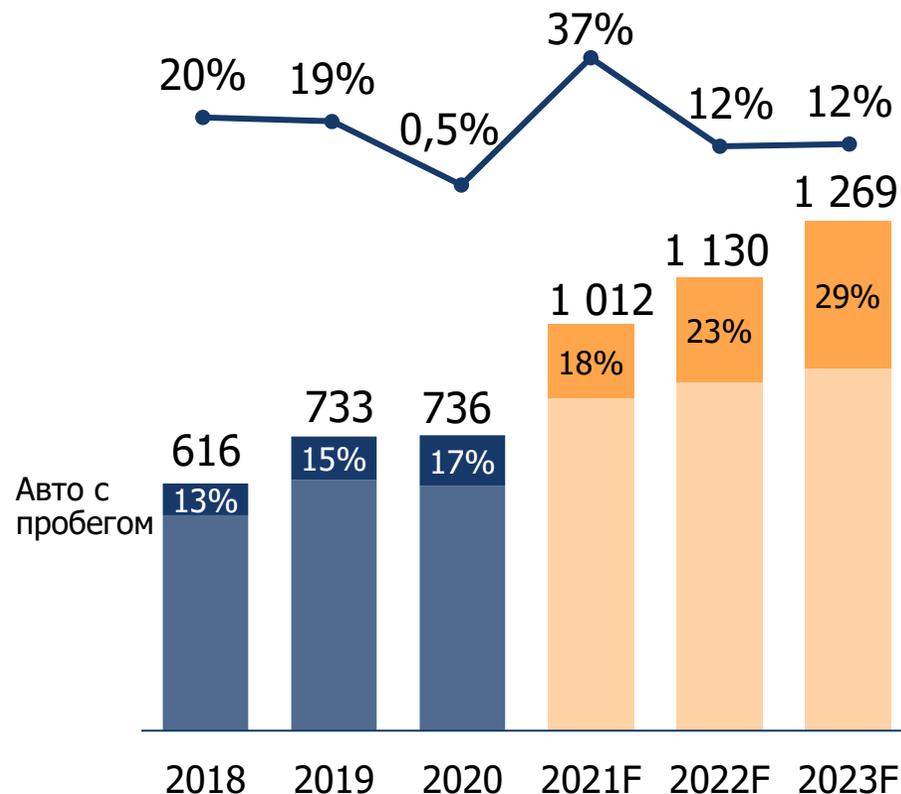
		Заемные средства	Владение авто	Объем рынка, млрд руб.	Доля рынка
Владение	1 Покупка за наличные			3 048	 60,1%
	2 Автокредит, включая ПВ			1 090	 21,5%
	3 Кредит наличными			853	 16,9%
	4 Кредитная карта / Карта рассрочки			48	 0,9%
Аренда	5 Автолизинг для физлиц			2,8	 0,1%
	6 Каршеринг			22,4	 0,4%
	7 Подписка / аренда			7,5	 0,1%

Средний темп роста автокредитования в 2021-2023 годах стабилизируется на уровне 11%

Объем выдач автокредитов, тыс. шт.



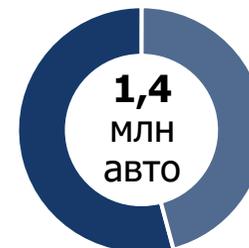
Объем выдач автокредитов, млрд руб.



Акцент в автокредитовании должен сместиться на автомобили с пробегом

Проникновение автокредитования в продажи автомобилей

Новые



С пробегом



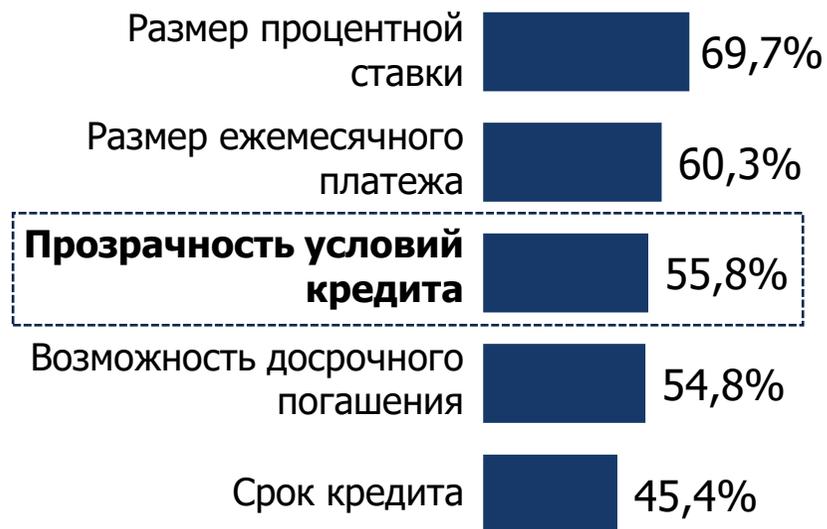
Конкуренция на рынке автокредитования усиливается

Портфель автокредитов по игрокам, млрд руб.

Место	Банк	Портфель			Доля рынка			
		01.01.2020	01.06.2021	Δ	01.01.2020	01.06.2021	Δ	
1(=)	Сетелем Банк	125,7	138,3	+10,0%	12,5%	11,9%	-0,59 п.п.	Доля ТОП-4 снизилась
2(=)	Росбанк	122,2	133,8	+9,5%	12,1%	11,5%	-0,63 п.п.	
3(=)	ВТБ	120,8	119,0	-1,4%	12,0%	10,2%	-1,75 п.п.	
4(=)	Совкомбанк	93,3	104,2	+11,7%	9,2%	8,9%	-0,31 п.п.	
5(7)	▲ РН Банк	58,8	70,7	+20,2%	5,8%	6,1%	+0,24 п.п.	Новые игроки быстро вошли в ТОП-10
6(5)	▼ Тойота Банк	66,0	66,1	+0,2%	6,5%	5,7%	-0,86 п.п.	
7(23)	▲ РГС Банк	4,7	55,4	+1091,3%	0,5%	4,8%	+4,30 п.п.	
8(16)	▲ Тинькофф Банк	20,1	50,1	+149,6%	2,0%	4,3%	+2,31 п.п.	
9(8)	▼ БМВ Банк	36,6	45,9	+25,3%	3,6%	3,9%	+0,31 п.п.	
10(6)	▼ ЮниКредит Банк	63,7	44,9	-29,6%	6,3%	3,9%	-2,47 п.п.	

Часть спроса на финансирование уходит в потребительское кредитование

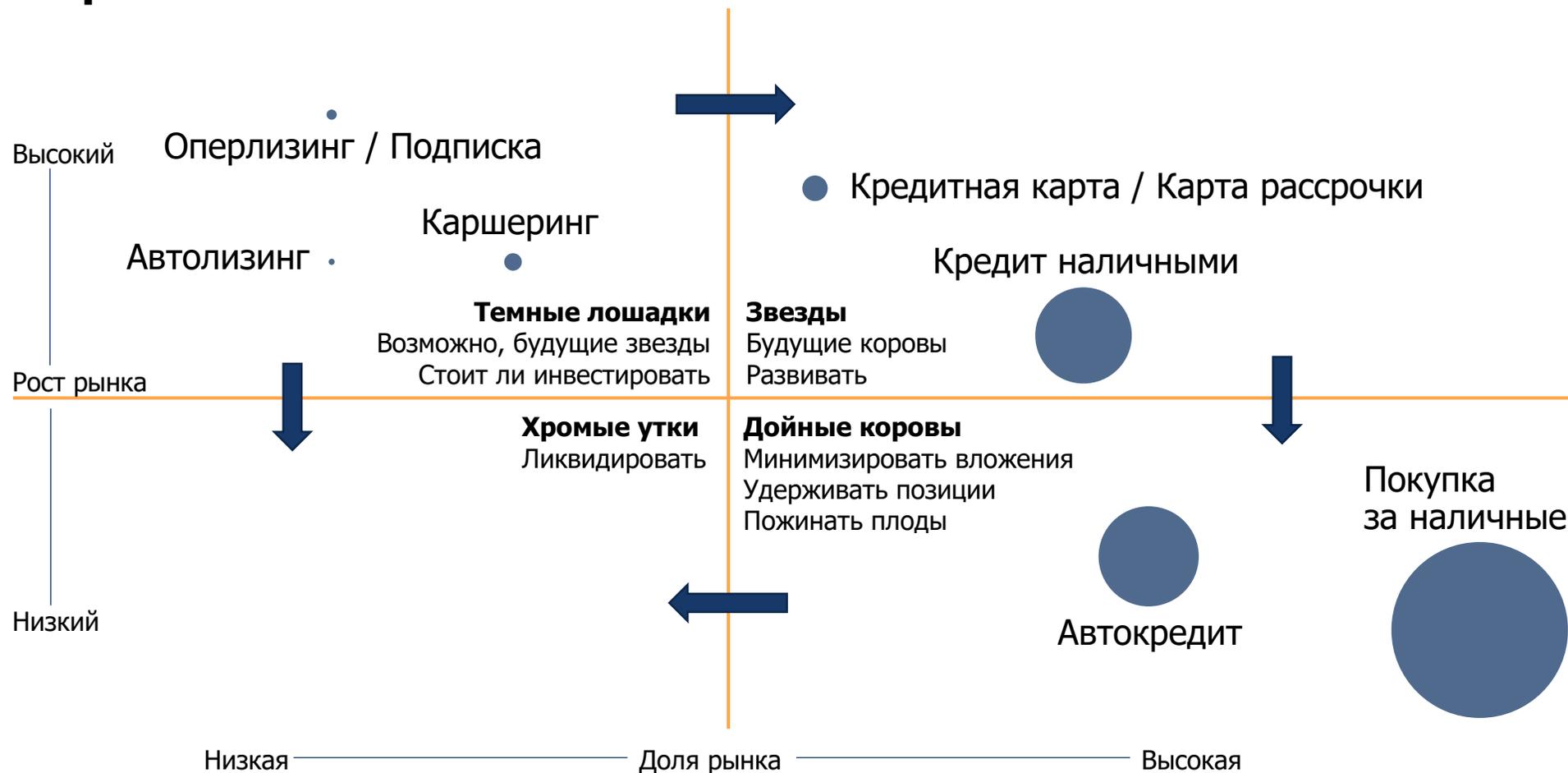
Основные параметры автокредита для клиента



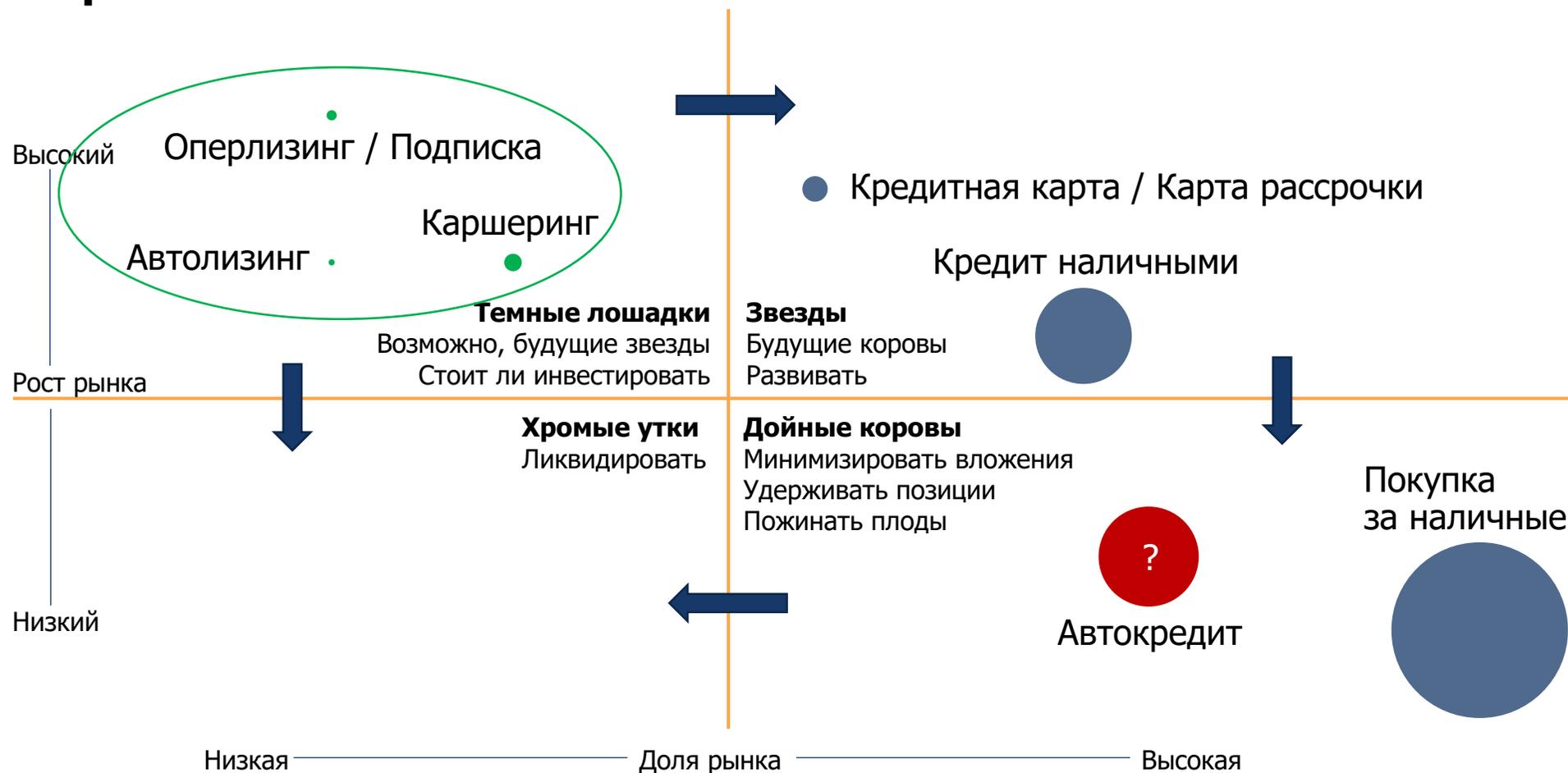
Объем выданных кредитов в 2020 г., млрд руб.



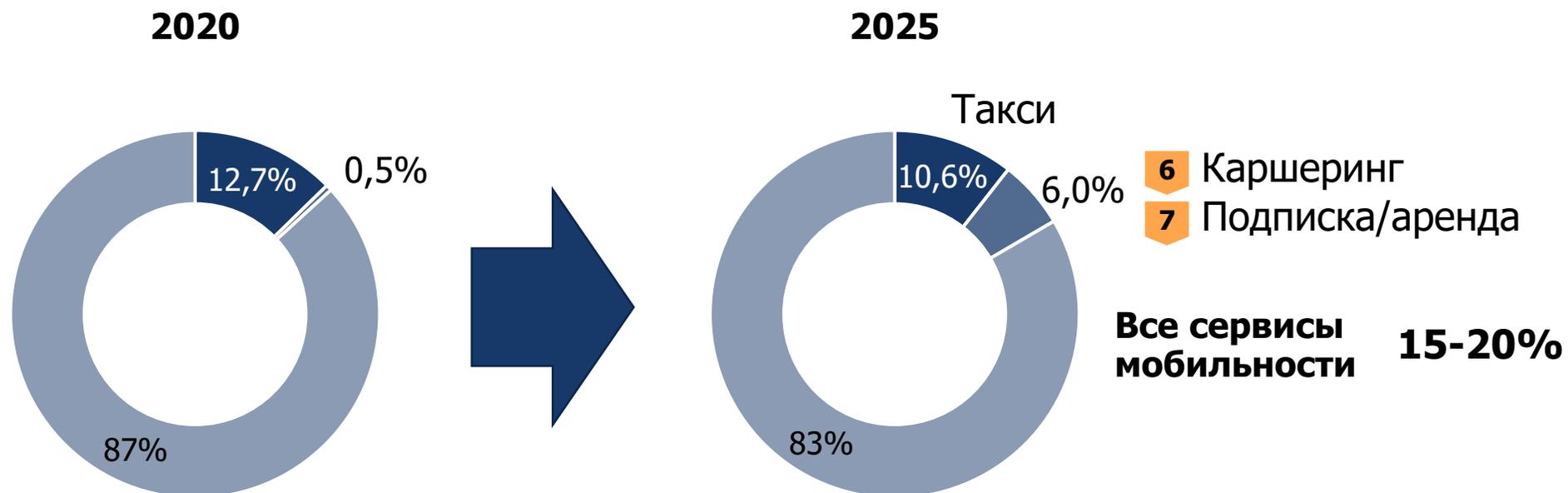
Автофинансовые сервисы трансформируются, автокредиты уходят в прошлое



Автофинансовые сервисы трансформируются, автокредиты уходят в прошлое



К 2025 году все сервисы аренды и мобильности займут почти 20% рынка в России



Поколенческий слом ускорит переход от владения к пользованию

47
лет

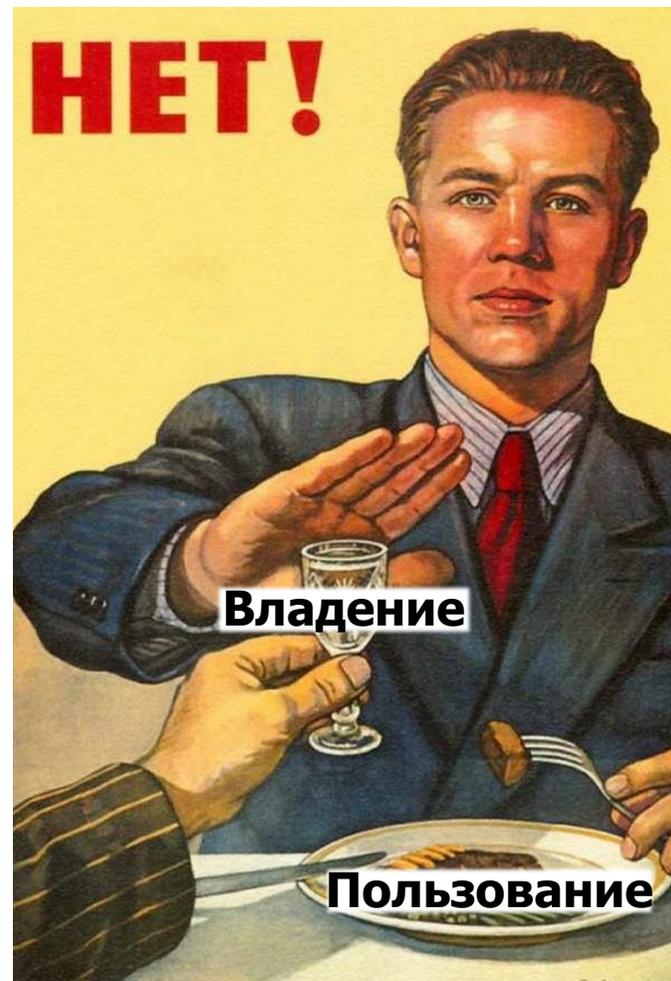
Средний возраст
автовладельца

31
год

Средний возраст
водителя каршеринга

Поколение «зумеров» не хочет владеть автомобилем.

«Резина, ТО, страховка – это не для меня».



К 2030 году автомобили в совместном пользовании займут более 30% мирового авторынка



Глобальные тренды мирового автомобильного рынка

1 **Переход от «владения» к «пользованию»**

- Постепенный отказ потребителей от владения автомобилем в пользу модели «совместного пользования»

2 **Электрификация**

- Ускоренное внедрение электромобилей: целевой уровень проникновения электромобилей в общий объем продаж в 100% к 2035 г. в ряде стран

3 **Цифровизация и приход Big Tech**

- Ускорение темпов цифровизации в сфере продажи и обслуживания автомобилей
- Агрессивный приход на рынок технологических компаний – Big Tech

4 **Автомобили-беспилотники**

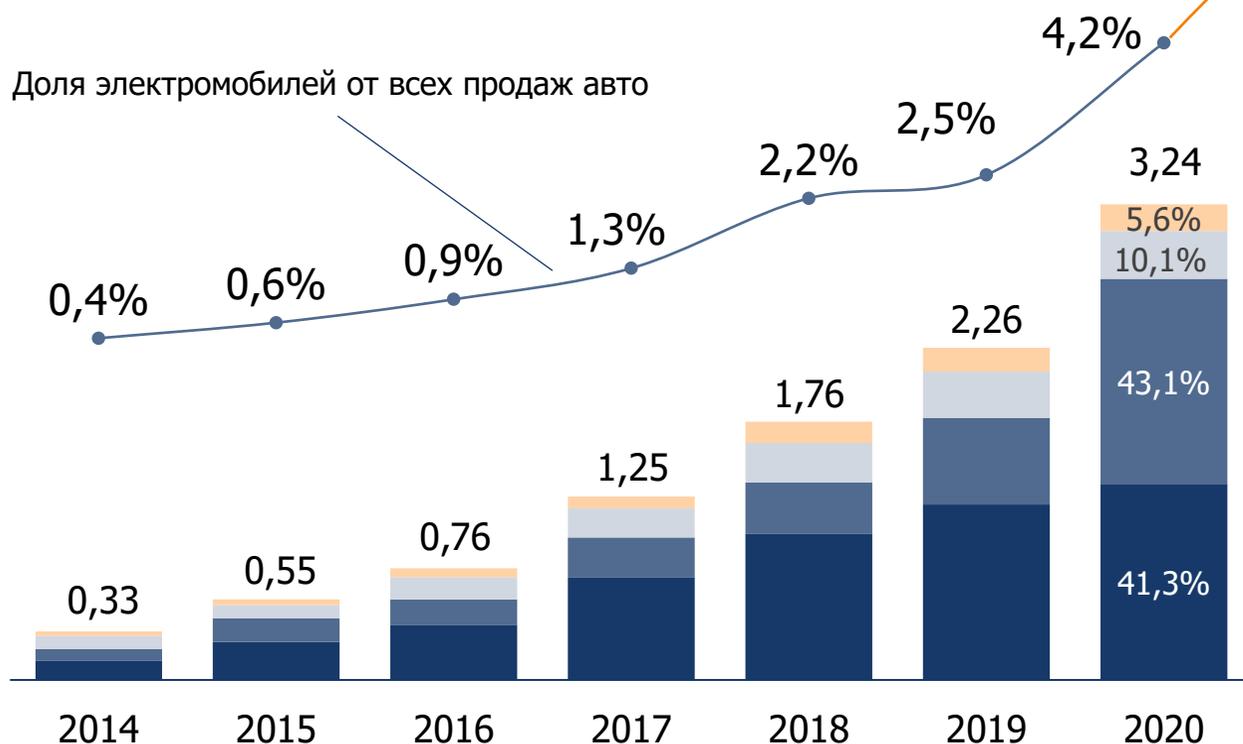
- Приход автомобилей с функцией автопилота

Электрификация. 2020 – переломный для отрасли электромобилей

Продажи электромобилей, млн шт.

■ Китай ■ Европа ■ США ■ Другие страны

Доля электромобилей от всех продаж авто



100% к 2040 году



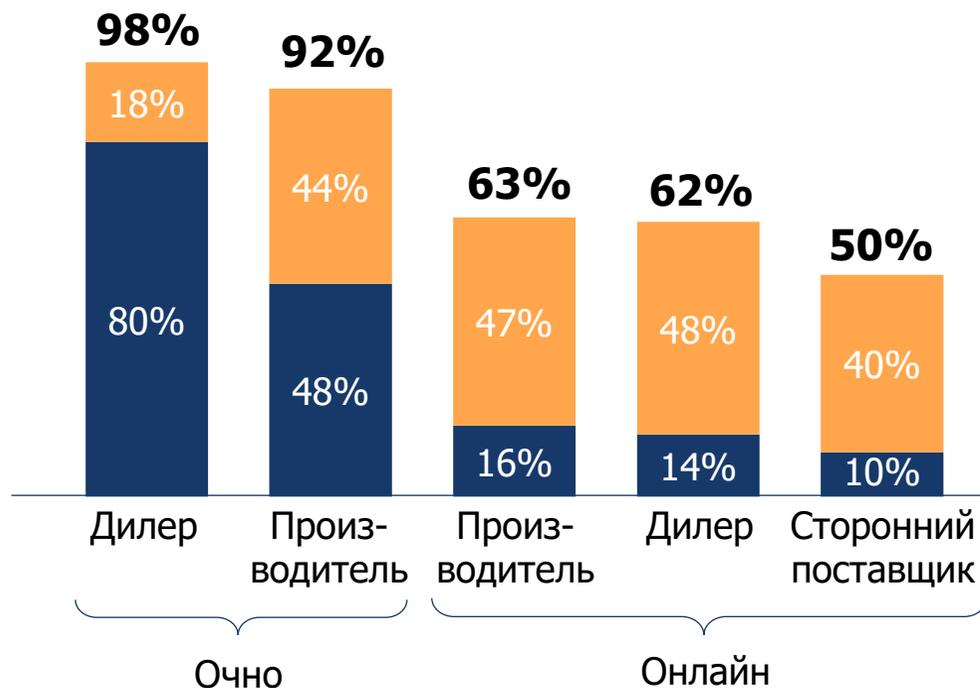
...у нас времени осталось 2-3 года, иначе нас просто наши западные конкуренты, партнеры, они просто забудут, и мы эту отрасль потеряем. Потребителя у нас отнимут.

**Первый вице-премьер
Андрей Белоусов**

Цифровизация. Более половины потребителей готовы купить автомобиль онлайн

Какова вероятность, что вы купите ваш следующий автомобиль с помощью указанного канала?

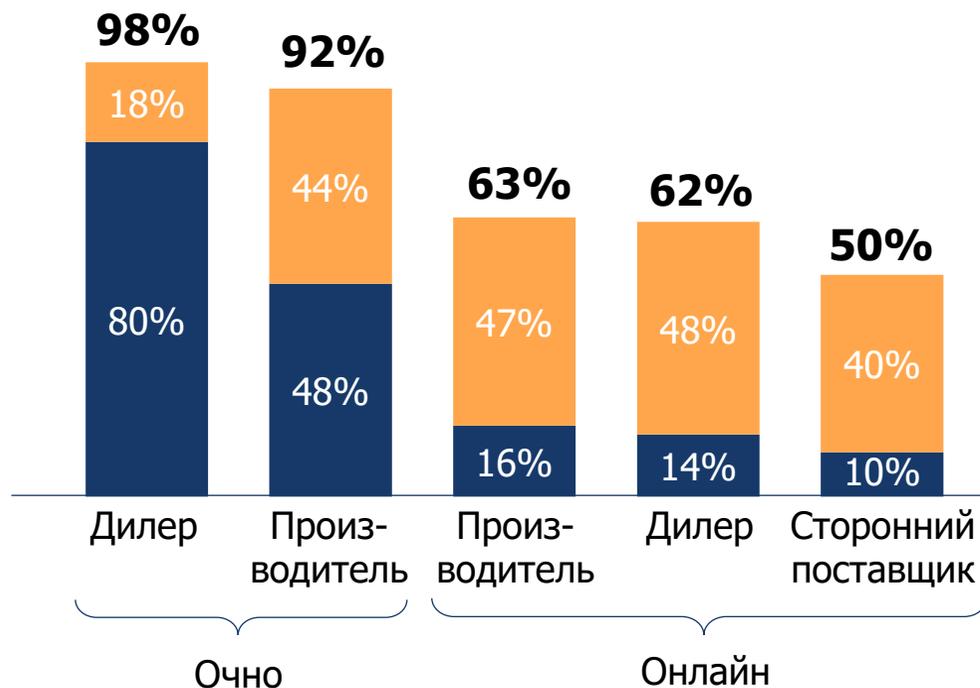
■ Точно готов ■ Возможно



Цифровизация. Более половины потребителей готовы купить автомобиль онлайн

Какова вероятность, что вы купите ваш следующий автомобиль с помощью указанного канала?

■ Точно готов ■ Возможно



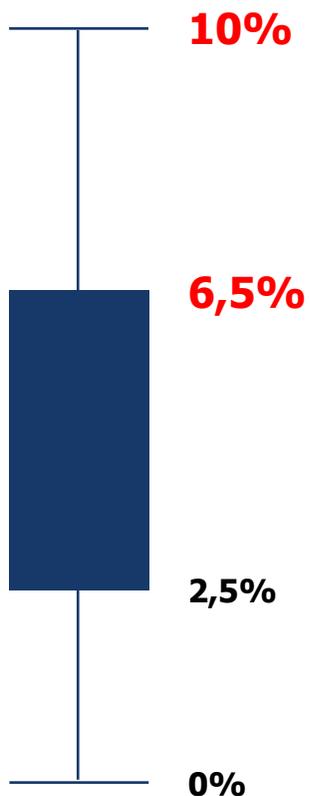
Какой канал покупки автомобиля вы бы предпочли?

■ Лично ■ Частично онлайн ■ Полностью онлайн



Переход в онлайн стимулируют сами дилеры

Среднерыночный диапазон КВ дилеру,
% от суммы автокредита



– Какие основные изменения вы увидели на рынке автокредитования и авторынке в 2020 году?

– Дилерский терроризм.

Из интервью с руководителем автокредитования в банке ТОП-20



Беспилотники. Их приход драматично поменяет клиентский путь, а с ним и всю автоиндустрию

1898



10 лет

1908



От первой продажи автомобиля в США до начала производства Ford Model T прошло всего 10 лет.

2021



10 лет

2031



В ближайшие 10 лет рынок владения испытает такие же драматичные изменения.

Не все руководители в автобизнесе понимают масштаб перемен



*Никто пока не научился зарабатывать на каршерингах, операционный лизинг физлиц – это очень близкая история к каршерингу. Причем в отличие от каршеринга она еще меньшим спросом пользуется. **По мне, так это чистый хайп, какая-то закладка на будущее.***

Руководитель автокредитования в банке ТОП-20



*В банках, я думаю, все так и останется, приблизительно как производство макарон. Ну, оно есть 100 лет и есть, мы едим и едим. **Основное развитие будет производиться в области лизинговых компаний, причем лизинга не финансового, а операционного, потому что именно на этом сервисе строятся все сервисы мобильности.***

Руководитель автокредитования в банке ТОП-20

Что делать?

Дилеры

- Улучшать клиентский сервис
- Искать новые источники дохода, в том числе, в сервисах мобильности
- Адаптировать бизнес-модель к снижению КВ
- Готовить инфраструктуру под растущий сегмент электромобилей

Автопроизводители

- Повышать доход от финансовых сервисов, так как маржинальность традиционных источников дохода снижается
- Захватывать лидерство в производстве электромобилей, пока это не сделали другие
- Конкурировать с компаниями Big Tech за данные о клиенте

Универсальные банки

- Акцентировать внимание на кредитовании автомобилей с пробегом
- Инвестировать в цифровизацию
- Смотреть в корпоративное автокредитование и новые сервисы мобильности для розничных клиентов



Станислав Сухов

Проектный лидер
Frank RG

sukhov@frankrg.com



Сергей Удалов

Исполнительный директор
«Автостат»

udalov@autostat.ru