

Изменения на рынке операционного лизинга и авто-по-подписке

... -1991 ... 1993 ... 1998 ... 2008 ... 2014 ... 2022 - ...

Операционный лизинг – кто не спрятался...

БЫЛО				СТАЛО
КАТЕГОРИЯ	НАЗВАНИЕ	ДОЛЯ РЫНКА	АВТОПАРК	
ГЛОБАЛЬНЫЕ	ALD Automotive, Arval, Leaseplan	52%	45 000	Прекратили развитие нового бизнеса
ИНОСТРАННЫЕ	Autopartners, MC IAL, Hyundai, Avis	12%	10 000	Работают с ограничениями
ЛОКАЛЬНЫЕ	Мэйджор Лизинг, ВТБ Лизинг, Европлан, Сберавтопарк, Соллерс TR, Балтийский лизинг, другие	36%	30 000	Некоторые локальные компании попали под санкции
ВСЕГО	Более 20 компаний	100%	85 000 <small>Данные Эксперт РА, компании, конец 2021</small>	70 000 – 72 000 <small>прогноз на конец 2022</small>

- Новый бизнес = 25 000 – 27 000 автомобилей в год
- Продажи машин с пробегом = 22 000 – 25 000 в год
- Обслуживали 7 000–10 000 клиентов

- «Необслуженные» клиенты
- «Свободный» рынок 15 000 - 20 000 а/м
- Текущая потребность = 8 000 – 14 000 а/м
- Дополнительный потенциал – переход Российских компаний на оперлизинг

Операционный лизинг - что с клиентами?

1. Корпоративный парк России ~ **2,4 млн** легковых и легких коммерческих автомобилей
2. Корпоративный парк иностранных компаний в РФ ~ 0,125 млн авто или **6,6%**
3. Парк операционного лизинга ~ 0,09 млн авто или **4,7%**
4. Далеко не все иностранные парковладельцы сворачивают деятельность
5. Российские компании - рост спроса
 - Переосмысление собственности и самообслуживания своего парка, связанных затрат и рисков, и переход на оперлизинг
 - Лидеры трансформации – фармкомпании, маркетплейсы и сервисы доставки, сервисные компании

Что нужно клиенту?

- Нужны автомобили, чтобы продолжать поддерживать свой основной бизнес
- Нужен привычный образ взаимодействия с поставщиком услуг
- Нужен надёжный и стабильный поставщик услуг, которому можно доверять
- Нужен поставщик, свободный от санкций
- Нужно не иметь капитальных затрат на автопарк и не строить свою непрофильную структуру управления автопарком

Почему оперлизинг выгоден даже сейчас?

+

Нет капитальных затрат

Нет заморозки капитала

Не влияет на кредитную нагрузку

Инфляция и рост стоимости товаров и услуг компенсируют ставку

Нет риска будущей стоимости

Нет риска затрат на содержание и обслуживание парка

Нет Непроизводственного персонала

Гибкость (срок-пробег-расторжение)

Кому еще это интересно?

Глобальным оперлизинговым компаниям

чтобы через локального
партнера

- Продолжать обслуживать и поддерживать клиентов
- Сохранить отношения с клиентами
- Сохранить «лицо»
- Соблюдать санкции
- Иметь возможность быстрого возврата на рынок
- Сохранить команду

Локальной компании

- Быстрый выход на рынок с профессиональной и подготовленной командой
- Клиенты отличного качества
- Быстрый рост парка, выручки, прибыли
- Безубыточность за 12 месяцев
- Партнерство с глобальной компанией
- Доход от продажи бизнеса глобальной компании

Автопроизводителю

- Сохранить сервисное предложение для клиентов
- Продолжать обслуживать и удерживать клиентов
- Получать новых клиентов

Автомобиль по подписке

БЫЛО				СТАЛО
КАТЕГОРИЯ	НАЗВАНИЕ	ДОЛЯ РЫНКА	АВТОПАРК*	
АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ	Hyundai, Kia, Volvo, VW, Audi, Skoda	56%	3 850	Hyundai работает с ограничениями Volvo, VW, Audi, Skoda на стопе
БАНКИ	Сбер, ВТБ	20%	1 350	В поиске Санкции
ДРУГИЕ	THE MASHINA, Yandex.Drive, Anytime Prime, Автодом	24%	1 700	Перенастройка, адаптация под новые условия
ВСЕГО		100%	6 900 <small>Данные компаний, конец 2021</small>	6 500 <small>прогноз на конец 2022</small>

- Новый бизнес = 5 000 автомобилей в год
- Активный рост

- Замедление роста
- Смена модельного ряда
- Новая стоимость машин и содержания

* Данные компаний на декабрь 2021

Рост спроса!

С МАРТА 2022

Число запросов на автоподписку
увеличилось на
30-35%



+30%

**За последний месяц у
россиян вырос спрос на
сервисы по аренде
ТЕХНИКИ**

Сервисы аренды техники заявили о росте спроса на их услуги среди россиян в марте

Сервисы аренды техники сообщили о росте спроса на их услуги в марте. Среди причин — подорожание новых устройств, ухудшение условий потребкредитов и желание пользователей сначала попробовать то, что они собираются купить

И новые участники!



АВТОПОДПИСКА
ГРУППА ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

REXRENT

Долгосрочная аренда авто по подписке

Почему потребитель выбирает подписку

- Глобальный тренд перехода от владения к использованию
- Простой и быстрый процесс заключения договора и получения автомобиля
- **Отсутствие долгосрочных обязательств**
- **Большая гибкость** в выборе срока использования автомобиля
- **Меньший риск** если автомобиль не подходит
- Опасения по поводу владения автомобилем, особенно электромобилем или новинкой
- **Экономическая выгода**
- **Растущая стоимость автомобилей**
- Удобство и простота использования услуги – **нет забор о регистрации, страховке, ремонтах, шинах**
- **Доступность и безопасность - персональный**, не шеринговый **автомобиль**
- Прозрачность (комплектация, цена, наличие)

Новые причины поддерживающие автоподписку

- Стагнация доходов потребителя
- Неопределенность
- Миграция потребителей из кредитования в подписку или лизинг
- Дефицит автомобилей
- Появление «неизвестных» марок и моделей

«Даже с повышением тарифов эти услуги могут быть востребованы из-за дефицита автомобилей.»

... -1991 ... 1993 ... 1998 ... 2008 ... 2014 ... 2022 - ...

... 2xxx? ...

*That's all Folks! **

** Конец презентации*

Сергей Дианин
Sergey.Dianin@gmail.com