**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**по дисциплине «Финансы»**

**по теме: «Ипотечное кредитование (на примере Сберегательного банка Российской Федерации)»**

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

1.1 Понятие ипотеки и ипотечного кредитования

1.2 Рынок ипотечного кредитования РФ

1.3 Методики анализа потенциальных ипотечных клиентов

2. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СБ РФ

2.1 Характеристика Сбербанка РФ

2.2 Характеристика ипотечных программ СБ РФ

3. УЛУЧШЕНИЕ ОЦЕНКИ АКТИВОВ ЗАЕМЩИКА СБ РФ

3.1 Анализ суммарных активов заемщиков СБ РФ

3.2 Пути оптимизации ипотечной деятельности СБ РФ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

**ВВЕДЕНИЕ**

Ипотека − сдача в залог земли и/или другого недвижимого имущества с целью получения денежной ссуды − ипотечного кредита (кредита под закладную). Ипотекой называют и саму закладную − документ, удостоверяющий сдачу имущества в залог, а также долг по ипотечному кредиту.

 Слово «ипотека» происходит от греческого слова «hypotheke» − залог недвижимости (земли, строений) с целью получения долгосрочной ссуды. Оно было введено в оборот с начала VI века до нашей эры в Древней Греции. У имения должника ставили столб, который и назывался «ипотекой».

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII-XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления.

В 1754 г. были созданы первые кредитные учреждения: для дворянства − санкт-петербургские и московские конторы Государственного банка при Сенате и Сенатской Конторе, для купцов − в Петербургском порту и Коммерцколлегии. Банки кредитовали дворянство и купечество под залог имений. В 1786 г. эти банки были реорганизованы в «Государственный заёмный банк».

Манифестом Екатерины II от 29 октября 1768 года в России впервые был юридически закреплен выпуск бумажных денег − ассигнаций. Эмиссия бумажных денег была возложена на ассигнационные банки, созданные в Москве и Санкт-Петербурге в 1769 г. Дополнительное заимствование кредитных ресурсов на государственные нужды производилось из средств Государственного Заемного банка, который был образован в 1786 году с целью организации ипотечного кредита землевладельцам, главным образом дворянству.

В Российской Империи 1 января 1835 г. был введён Свод законов гражданских (автор М.Сперанский), где залоговое право было подробно регламентировано. Залог в России в это время существовал в следующих видах (при этом само понятие «залог» относилось только к недвижимому имуществу): с казной; между частными лицами.

Существовал и третий вид залога, представленный в уставах учреждений кредитного и общественного призрения. С 1842 г. в Санкт-Петербурге и Москве при сохранных казнах начали открывать первые сберегательные кассы.

В 1859 г. было принято решение о реорганизации кредитных учреждений в связи с подготовкой реформы по отмене крепостного права. Ликвидировались все существовавшие государственные кредитные институты, взамен них учреждались земские банки. Одновременно создавались частные кредитные учреждения. В 1861 г. была образована первая частная организация долгосрочного кредита «Санкт-Петербургское городское кредитное общество». В 1863 г. было учреждено «Общество взаимного кредита».

В это время в России выходит закон об организации учреждений мелкого кредита. Начинается бурный рост залоговых учреждений. Возникают ссудосберегательные и кредитные товарищества, сельские, волостные и станичные общественные ссудосберегательные кассы и земские кассы, которым государство оказывает огромную помощь. Вновь открываемые кредитные институты могли образовывать первоначальный капитал из заёмных средств, которые они затем погашали за счёт своих прибылей, причём в большинстве случаев кредитором выступал непосредственно «Государственный банк России».

В стране приняло массовый характер возникновение ссудно-сберегательных товариществ. Всего за 10 лет было образовано 729 товариществ. В первом десятилетии XX века они объединили интересы 8 миллионов человек. К 1905 г. существовало более 500 товариществ мелкого кредита, а в 1915 г. − уже 15450. Кредитные товарищества объединялись в кредитные союзы, которых в 1914 г. было 11. В это время залог являлся самым надёжным и гарантированным способом обеспечения кредита.

К 1917 году в России существовала развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела хорошее законодательное обеспечение и была блестяще организована.

В финансовое обращение широко вовлекались ипотечные ценные бумаги: закладные листы, различные обязательства, векселя, сертификаты, а также непосредственно закладные. Долгосрочное финансирование недвижимости способствовало бурному развитию экономики, промышленности, сельского и городского хозяйства. Россия по развитию  кредитно-финансовой системы не уступала Западной Европе, более того, по объёмам  ценных бумаг, обеспеченных ипотечными обязательствами, обращающихся на европейских рынках, Россия превалировала над всей Европой.

Специфический российский опыт долгосрочного кредитования, и, в частности, под залог земли, разнообразие кредитно-инвестиционных технологий и инфраструктуры в области залога недвижимости несомненно сыграли огромную роль в развитии как американской, так и европейской ипотек, послужили базой для создания новых инвестиционных и ипотечных инструментов.

После октябрьской революции ипотечные кредитные организации в России были полностью ликвидированы вместе с правами частной собственности.

В новое время после начала реформ и в процессе перехода к рыночной экономике тема ипотечного кредитования вновь приобрела свою актуальность. При проведении ипотечного кредитования важным является также в целях минимизации кредитных рисков оценка суммарных активов заемщика.

Объектом исследования работы является Юго-западный банк Сбербанка России. Предметом исследования – операции ипотечного кредитования, а также способы и методы оценки суммарных активов заемщика.

Цели и задачи данной работы – следующие:

* Дать определение ипотечного кредитования, рассмотреть виды его основных участников и основные стадии процесса кредитования.
* Проанализировать состояние ипотечного кредитования в современной России, выявить проблемы.
* Описать пути решения проблем ипотечного кредитования.
* Описать процесс ипотечного кредитования и его составляющие в Юго-Западном Банке Сбербанка РФ.
* Проанализировать процесс оценки суммарных активов заемщика в Юго-Западном Банке Сбербанка РФ.
* Выявить пути улучшения ипотечной деятельности в Юго-Западном Банке Сбербанка РФ.

**1. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

**1.1 Понятие ипотеки и ипотечного кредитования**

Ипотека − способ обеспечения обязательства, когда предметом залога служит недвижимое имущество. Ипотека предполагает полную или частичную выплату арендной платы в форме процентов по ипотечному кредиту, в чем и состоит сущность залога: земли, жилой и любой другой недвижимости, приносящей ренту (доход, не связанный с предпринимательской деятельностью).

В литературе под термином «ипотека» нередко подразумевается ипотечный кредит. Между тем само слово «ипотека» (хотя и употребляется в сочетании со словом «кредит») имеет самостоятельное значение.

По своей сути понятие «ипотека» близко к понятию «залог». Залог же в свою очередь служит средством обеспечения исполнения обязательств должника перед кредитором: при невозврате в установленный срок суммы заимодатель может компенсировать неоплаченные средства за счет средств, полученных от реализации заложенного имущества.

Залог здания, сооружения, предприятия и иных объектов, непосредственно связанных с землей, называют обычно ипотекой. Впрочем, и такое весьма распространенное определение ипотеки не является полным. Им нельзя ограничиваться по той простой причине, что ипотека не только залог недвижимости. Она представляет собой целую юридически правовую систему оценки состоящей в залоге недвижимости, подлинность ее принадлежности залогодателю и систему расчетов с кредиторами за указанное имущество.

Можно выделить следующие отличительные особенности ипотеки:

* нотариальное удостоверение и государственная регистрация договора;
* оставление предмета залога у залогодержателя;
* связь ипотеки зданий и сооружений с возможностью использовать земельные участки, на которых они находятся;
* большие, чем при обычных договорах залога, сроки и объемы обязательств.

Практическое применение ипотеки основывается на следующих принципах:

* гласность ипотеки, то есть информация о нахождении того или иного имущества в ипотеке должна быть доступной для заинтересованных лиц;
* конкретность ипотеки, то есть выделение из всей имущественной массы залогодателя строго определенного, конкретного имущества, являющегося объектом ипотеки. Кредитор получает право преимущественного удовлетворения своих требований из стоимости именно данного конкретного имущества должника, а не из всей массы его имущества;
* доверие не лицу, а вещи, недвижимости, высокая стоимость и ликвидность которых гарантирует возврат долга в полном объеме, включая издержки по содержанию заложенного имущества и расходы по его реализации.

Для того чтобы определить содержание этого понятия, следует рассмотреть механизм, посредством которого ипотека обеспечивает исполнение обязательств. Предположим, заключен кредитный договор. В обеспечение обязательства по кредитному договору заемщик (должник) или какое-либо третье лицо обязано передать кредитору (банку) какое-либо недвижимое имущество (здание, жилой дом, квартира). Должнику (заемщику) известно, что в случае, если он своевременно не вернет банку сумму кредита, взыскание может быть обращено на предмет залога, то есть имущество будет продано, а вырученная сумма пойдет на погашение долга банку. При этом должник несет дополнительные расходы в связи с тем, что и рассмотрение дела в суде, и реализация имущества также требуют затрат. Осознание возможности наступления таких неблагоприятных последствий стимулирует должника к надлежащему исполнению своих обязанностей, а именно своевременному возврату банку суммы кредита. Таким образом, можно говорить о стимулирующей функции ипотеки.

В широком смысле слово «ипотека» означает юридически правовую систему, включающую определения состояния владения недвижимостью и долгов по нему последовательно на каждый конкретный момент.

Функционирование ипотеки обусловлено наличием субъектов ипотечной схемы. Можно выделить основных и второстепенных ее участников. К основным субъектам ипотечной схемы относятся:

Заемщик − лицо, берущее кредит под залог жилой или коммерческой недвижимости. Для получения ипотечного кредита необходимо обладать средствами в объеме не менее 20-30 процентов от стоимости объекта недвижимости и иметь доходы, позволяющие в течение всего срока выплачивать равными ежемесячными платежами основной долг и проценты по нему.

Кредитор (банк) − организация, которая после анализа кредитоспособности заемщика, заключает с ним кредитный договор и ведет учет его задолженности. Необходимым условием выдачи ипотечного кредита является внесение заемщиком первоначального взноса. Обязательства заемщика могут быть оформлены в виде именной ценной бумаги − закладной, права на которую банк вправе переуступить.

Ипотечное агентство − является основным элементом самофинансируемой системы ипотечного кредитования. Агентство выкупает у банка закладные и выпускает ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Средства от продажи ценных бумаг идут на выдачу новых кредитов, таким образом, создается система рефинансирования ипотечных кредитов. В задачи агентства входит:

* выкуп у кредиторов закладных или прав требования по ипотечным кредитам;
* формирование первичных ипотечных активов;
* эмиссия и размещение ипотечных ценных бумаг на финансовых рынках;

Обеспечением эмиссионных ипотечных ценных бумаг являются сформированные специальным образом пулы закладных или ипотечных кредитов.

Инвесторы − покупатели ипотечных ценных бумаг. Главным образом это институциональные инвесторы, такие как паевые и пенсионные фонды, страховые компании, банки, портфельные управляющие. Учитывая, что рейтинг ипотечных ценных бумаг близок к рейтингу суверенного долга, можно предположить, что данный вид финансового инструмента станет популярным среди российских и западных инвесторов.

Вспомогательные участники ипотечной схемы следующие:

Риэлторская компания − профессиональный посредник на рынке недвижимости, оказывающий услуги по поиску объектов, оформлению договоров и подготовке пакета документов, необходимого для предоставления в банк.

Оценочная компания − необходима для определения рыночной и ликвидационной стоимости объектов недвижимости, являющихся предметом залога.

Страховая компания − выполняет функции по снижению рисков для инвесторов и кредиторов путем осуществления следующих видов страхования:

* страхование риска повреждения и уничтожения объекта;
* страхование риска утраты права собственности на предмет ипотеки
* страхование риска потери жизни и трудоспособности заемщика;

Расходы по ежегодному страхованию несет заемщик.

Ипотечный брокер – посредник между банком и заемщиком, специализирующийся на заключении ипотечных сделок.

Функции ипотечного брокера:

1) Предоставление консультативных услуг;

2) Помощь в оформлении ипотечного кредита.

Государственный регистратор − орган государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. В его функции входит регистрация сделок купли-продажи, оформление перехода прав собственности, регистрация договоров ипотеки.

Нотариус − нотариально заверяет договор залога прав собственности на недвижимость.

Органы опеки и попечительства − обеспечивают защиту прав несовершеннолетних при заключении сделок с недвижимостью.

Можно выделить следующие основные схемы ипотечного кредитования.

1. Американская модель.

Двухуровневая или американская модель ипотечного кредитования является классической ипотечной схемой, широко распространенной с США. Ее особенностью является разделение банков-кредиторов и источника средств (эмитентов ипотечных ценных бумаг).

2. Немецкая модель.

Источником средств для ипотечных кредитов служат целевые депозиты в специализированных кредитных организациях – ссудно-сберегательных кассах (ССК). Вкладчик берет на себя обязательство в течение определенного времени ежемесячно вносить фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой существенно ниже среднерыночной. После окончания периода накопления, скопив приблизительно половину необходимых на покупку квартиры средств, он получает кредит на вторую половину средств, также под ставку более низкую, чем среднерыночная. Средства, предоставляемые вкладчиком ССК, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления.

3. Продажа жилья с использованием займа или по договору купли-продажи с рассрочкой платежа.

Ипотечное кредитование имеет следующие преимущества:

банк позволяет сразу оформить недвижимость в собственность;

вселиться в новое жилье можно сразу, оплачивая стоимость недвижимости в течение последующих лет;

возможность сразу же зарегистрироваться в своей квартире, а также поставить на регистрационный учет членов своей семьи;

возможность приобретения на кредитные средства как городской, так и загородной недвижимости;

возможность воспользоваться налоговой льготой по подоходному налогу;

возможность получение кредита на длительный срок, за который размер ежемесячных платежей не изменяется в случае повышения стоимости квартиры;

возможность оплачивать собственную квартиру, а не арендовать чужую недвижимость, в то время как проценты по кредиту сопоставимы с месячной арендной платой за аналогичную квартиру;

выгодное вложение средств (цены на недвижимость стабильно растут на 15-30 % в год).

**1.2 Рынок ипотечного кредитования РФ**

Советская система жилищного финансирования характеризовалась централизованным распределением бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатным распределением гражданам, официально признанным в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий.

В 1987 году государственные капитальные вложения в жилищное строительство составили более 80%, а средства населения лишь 14,6% (включая индивидуальных застройщиков и членов жилищно-строительных кооперативов).[[1]](#footnote-1)

Государственный бюджет всегда являлся основным источником финансирования жилищного строительства, дополняемым лишь незначительными вложениями со стороны предприятий, что выразилось в практическом отсутствии в России, в начале экономических реформ, механизмов самостоятельного участия населения в решении жилищных проблем. Кредитование осуществлялось только в сфере строительства нового жилья индивидуальными застройщиками или жилищными кооперативами, но не при покупке готового жилья.

В период реформ 1991−1999 гг. в сфере жилищного финансирования произошли серьезные изменения. Кардинальным образом изменилась структура ввода в действие жилых домов по типам застройщиков, значительно увеличилась доля частного сектора, в то время как государство перестало играть роль основного участника на данном рынке.

Важные изменения произошли и в структуре источников финансирования жилищного строительства. Доля бюджетных средств, составлявшая до начала реформ 80%, сократилась примерно до 26%, т.е. в 3,1 раза, в том числе доля федерального бюджета − до 15%.[[2]](#footnote-2)

В настоящее время, в результате перехода в частную собственность 42% подлежащего приватизации жилья, 55% всего жилищного фонда в России находится в частной собственности. Такой интенсивный процесс приватизации создал базу для развития рынка жилья. По оценкам специалистов, в крупных городах России ежегодно в сделки купли-продажи вовлечены 1,5-2% квартир, находящихся в частной собственности.

Рынок жилья оказался не обеспечен соответствующими кредитно-финансовыми механизмами, которые поддержали бы платежеспособный спрос населения и сделали бы возможным приобретение жилья населением в массовом порядке. Если раньше практически единственной возможностью улучшить жилищные условия было получение государственного жилья, то сегодня эта проблема в основном решается населением через приобретение или строительство жилья за счет собственных сбережений без кредитов и рассрочек. Ограниченность бюджетных ресурсов сосредоточила внимание государства на решении жилищных проблем отдельных групп населения. Основная же часть населения оказалась не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия необходимых сбережений и возможности их накопления.

Проблема обеспечения жильем населения в современных условиях заключается в переходе от строительства жилья за счет государственных ассигнований с последующим бесплатным распределением к системе улучшения жилищных условий граждан посредством приобретения ими готового жилья на свободном рынке за счет собственных и кредитных средств.

Жилье, по своей природе, является дорогостоящим товаром длительного пользования, поэтому его приобретение не может производиться за счет текущих доходов потребителей. Создание условий для размещения долгосрочных жилищных кредитов является привлекательной альтернативой, поскольку позволяет существенно ускорить процесс приобретения жилья населением, вынужденным в настоящее время откладывать средства на приобретение жилья в полном объеме.

Привлекательным является ипотечное кредитование покупки жилья и для всё увеличивающейся прослойки граждан-предпринимателей, поскольку позволяет не отвлекать из предпринимательского оборота денежные средства и получать по ним дополнительные прибыли в течение всего срока кредитования.

Рассмотрим текущее состояние ипотечного кредитования в России.

К данному моменту заложена законодательная база для функционирования системы ипотечного кредитования. В настоящий момент субъекты ипотечных схем руководствуются следующими законами:

* «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
* «Закон об акционерных обществах».
* «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
* «Гражданский кодекс РФ».
* «Налоговый кодекс РФ».
* «Жилищный кодекс РФ».

В октябре 2003 года Государственная Дума приняла ключевой закон «Об ипотечных ценных бумагах», который устанавливает порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг. Этот закон позволит привлечь в сферу ипотечного кредитования значительные финансовые средства через выпуск ипотечных ценных бумаг.

Несмотря на то, что принятый в 2003 г. Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» фактически не работает, российские ипотечные транзакции развиваются посредством купли-продажи пулов кредитов и появления ипотечных паевых фондов («Югра Ипотечный Фонд», «Первый ипотечный», «НВК − Городская ипотека»). По состоянию на 1 июля 2006 г. Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) рефинансировано 39 342 ипотечных кредита на общую сумму 724 млн. долл. Частные сделки купли-продажи пулов закладных осуществляются в разовом порядке («Городской ипотечный банк», Райффайзенбанк, «Дельта Кредит» и др.), ипотечные паевые фонды также пока находятся на начальной стадии развития.

Знаковым событием стал выпуск евробондов в рамках проекта секьюритизации портфеля ипотечных кредитов Внешторгбанка.

В настоящее время комиссией Госдумы совместно с Правительством РФ сформирован пакет законопроектов, направленный на развитие рынка жилья и ипотечного кредитования. Усилия законодателей направлены в первую очередь на снижение рисков для участников ипотечного рынка, на разработку надежных финансовых инструментов привлечения ресурсов в эту сферу. Поскольку развитие государственной концепции ипотеки очевидно и необходимо, в разработке ипотечных стандартов участвуют такие организации как ФКЦБ, Центробанк, Федеральное Агентство по жилищному ипотечному кредитованию, Министерство промышленности и энергетики, а также ряд других госструктур. Таким образом, начата работа по созданию формирования рынка ипотечных ценных бумаг и унификации региональных схем ипотечного кредитования с целью развития общероссийской системы ипотечного жилищного кредитования.

К настоящему времени в России сложились серьезные предпосылки для развития ипотеки: начинают формироваться рыночные отношения между субъектами ипотечных схем, развиваются региональные системы ипотечного жилищного кредитования. Немаловажным фактором является интерес и поддержка местных и федеральных органов власти. Таким образом, через два-три года можно рассчитывать на то, что в России выстроится отлаженная, лишенная юридических противоречий самофинансируемая система ипотечного кредитования, основанная на развитии рынка ипотечных ценных бумаг как неотъемлемой ее части. Но в российском ипотечном кредитовании существует также и ряд проблем.

Эксперты выделяют следующие основополагающие принципы развития ипотечного жилищного кредитования населения как целостной системы, с одной стороны, и как составной части рыночной экономики, с другой:[[3]](#footnote-3) 1. Система ипотечного жилищного кредитования в России должна учитывать имеющийся международный опыт. Она должна быть адаптирована к российским макроэкономическим условиям и законодательной базе, учитывать психологические аспекты населения России, пока еще с настороженностью воспринимающего ситуацию длительной зависимости от банка-кредитора при ипотечном кредитовании.

2. Одним из ключевых требований следует отметить необходимость обеспечения доступности ипотечных кредитов для групп населения не только с наиболее высокими, но также и средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачна и ясна для понимания всеми участниками процесса ипотечного кредитования.

3. Создаваемая система ипотечного кредитования должна носить развивающийся характер, опираться на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков-кредиторов, инвесторов, а не на финансирование со стороны государственного бюджета.

4. Система жилищного ипотечного кредитования должна быть воспроизводима в любом регионе страны. Темпы и масштабы развития ипотеки в тех или иных регионах должны определяться не столько субъективными факторами наличия или отсутствия политической воли у руководства региона для развития ипотеки, а объективной экономической ситуацией в регионе, наличием платежеспособного спроса на жилье и его предложением.

Для становления и развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

* совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании, в первую очередь, в части создания четкой процедуры обращения взыскания на предмет ипотеки и выселения неплательщика по кредиту из заложенного жилья;
* создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;
* создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;
* налоговое стимулирование как граждан-получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, так и коммерческих банков − ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов, с другой стороны;
* создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;
* создание механизмов социальной защиты заемщиков как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита;
* уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных долгосрочных кредитов, а также их рефинансированию;
* формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу.

Препятствиями, сдерживающими развитие ипотечного кредитования, банкиры называют медленные темпы строительства жилья и высокую динамику роста стоимости недвижимости. По данным Федеральной службы государственной статистики, на одного жителя России в 2005 году приходилось 20,8 кв. метров жилищного фонда против 16,4 кв. метров в 1990 году. За последние три года эта величина фактически не изменилась, что свидетельствует об ограниченном предложении жилых площадей.

Условия ипотечного кредитования в РФ примерно следующие.

* кредит выдается на срок от 6 месяцев до 30 лет;
* сумма кредита – до 95 % от стоимости приобретаемого жилья;
* процентная ставка по ипотечным кредитам в рублях – от 15 % годовых, в валюте – от 10 % (определяется индивидуально);
* предметом залога является квартира, которая становится собственностью заемщика;
* оплата заемщиком из собственных средств в размере от 5 % до 40 % от стоимости покупаемой квартиры (первоначальный денежный взнос);
* погашение кредита осуществляется ежемесячно равными платежами в течение всего срока действия кредитного договора, которые включают проценты по кредиту и часть основного долга и не превышают 30-50 % среднего ежемесячного дохода заемщика;
* при определении размера кредита в качестве дохода заемщика могут учитываться заработная плата по основному месту работы, доход от работы по совместительству, доход в виде процентов по вкладам, доход от сдачи в аренду имеющейся недвижимости и прочее за последние 2 года;
* предоставление заемщиком документов, позволяющих оценить его кредитоспособность (справки о доходах, составе семьи, документы об образовании, трудовом стаже, копию паспорта и т. д.).

Суммы кредитов существенно колеблется, собственно как и стоимость недвижимости в РФ, которая базирующаяся на факторе географического расположения жилья. Так в городах федерального значения – Москве и Санкт-Петербурге стоимость жилья – максимальная, на периферии – минимальная.

Большинство кредитных организаций определяют сумму ипотечного кредита исходя из платежеспособности и кредитной истории заемщика. Так лицам с сомнительной платежеспособностью предоставляют минимальный размер ипотечного кредита (10 000 долларов), либо вовсе отказывают в кредитовании. Платежеспособные кандидаты могут претендовать на максимальную сумму ипотечного кредита, которая колеблется от 200 000 долларов до 500 000 долларов.

Большинство кредитных организаций не предоставляют сумму, достаточную для покупки недвижимости. Как представляется, это один из способов убедиться в платежеспособности заемщика и уменьшить банковские риски. Именно поэтому большинство выдаваемых банками ипотечных кредитов не покрывают полную стоимость жилья.

Таким образом, среднестатистический кредит покрывает порядка 65-80 % приобретаемого жилья. Однако, существует ряд исключений, связанных с социальным статусом заемщика. К примеру, различные программы стимулирования роста рождаемости предоставляют льготные условия для молодых семей, позволяющие получить кредит объемом 95 % от стоимости жилья, а также списать 25 % от стоимости кредита при каждом рожденном ребенке.

Минимальный срок погашения кредита в Российской ипотечной практике – 1 год, максимальный – 30 лет. Как представляется, кредитное учреждение заинтересованно в длительном сроке погашения кредита в связи с максимизацией прибылей за счет расширенного процента. В случае если заемщик имеет возможность отдать кредит досрочно, банк может применить штрафные санкции за преждевременное погашение кредита.

Процентная ставка напрямую зависит от срока, на который выдается ипотечный кредит. Закономерность достаточно простая – чем больше срок кредита, тем больше процент. Например, банки, выдающие долгосрочный кредит (на 25-30 лет), берут 15 % годовых в рублях и 12 % годовых в иностранной валюте (доллары, евро). Если же кредит краткосрочный (до 1 года, от 1 года до 5 лет), процент может опускаться до 7 % годовых в валюте и 10 % годовых в рублях.

В целях сокращения финансовых рисков, банки выдвигают достаточно жесткие требования к заемщикам. Требования банков основаны на статистических исследованиях, позволяющих выявить базовые свойства и характеристики неплатежеспособных лиц. Так, например, большинство неплатежеспособных лиц не предоставляют первый взнос, являются лицами до 22 или после 70 лет, обладают доходом ниже определенной планки, маленьким трудовым стажем и так далее. Требования банков зачастую зависят от их политики. Однако, одну закономерность можно выделить четко – чем меньше требований, тем выше процент ипотечного кредита (так как риск у банка выше).

Основное требование, выдвигаемое банком к заемщику, это его доход. Наиболее распространенными активами заемщика являются – имеющееся в его собственности жилье.

И, тем не менее, несмотря на обозначенные выше проблемы, рынок ипотечного кредитования в РФ развивается быстрыми темпами. Как отмечают банковские специалисты, с 2001 по 2005 год объем выданных российскими банками ипотечных кредитов вырос более чем в 50 раз, достигнув 76,5 млрд. рублей. В 2006 году этот показатель превысил 145 млрд. рублей. По сравнению с развитыми странами объемы этого сегмента рынка остаются небольшими: на сегодняшний день доля ипотеки в валовом внутреннем продукте России составляет менее 1 процента против 34 процентов в странах Европейского союза.

Это характеризует значительный потенциал роста рынка ипотечного кредитования. По оценкам международных экспертов, емкость российского ипотечного рынка к 2010 году может составить порядка 700-900 млрд. рублей, по оценкам российских экспертов − до 1,3 трлн. рублей. По прогнозам экспертов, к концу 2007 года доля регионов в общем объеме ипотечного кредитования будет сравнима со столичным рынком.

Сейчас на ипотечном рынке присутствует около 600 российских банков, однако более 50 процентов объема формируют всего 10-12 участников.

Позиция лидера на рынке ипотечного кредитования в первом полугодии 2006 г., как и следовало ожидать, досталась Сбербанку, сумма выданных ипотечных кредитов которого превысила 1,5 млрд. долл. На втором месте с большим отрывом находится «Внешторгбанк-24», предоставив кредитов в объеме 140 млн. долл. Замыкает тройку лидеров «иностранец» −банк «Дельтакредит» (116 млн. долл.) (таблица 1.1).

Таблица 1.1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Банки по количеству выданных ипотечных кредитов в I полугодии 2006г.** | | | | | |
| Банк | Количество выданных ипотечных кредитов в I полугодии 2006г., шт. | Изменение,% | Средняя сумма кредита 2006, тыс.$ | Изменение,% | Доля кредитов, выданных под залог существующего жилья, % |
| Сбербанк России | 66 604 | - | 22.7 | - | - |
| Банк Уралсиб | 3 600 | 300.00 | 29.8 | 28.23 | 0.2 |
| Возрождение | 2 396 | 276.73 | 28.8 | 32.23 | 5.0 |
| Запсибкомбанк | 1 493 | 254.63 | 36.3 | 53.97 | 0.9 |
| Группа ВТБ | 1 407 | 7.32 | 99.6 | 126.80 | 14.8 |
| Банк Москвы | 1 373 | 4 803.57 | 34.9 | -51.52 | - |
| КИТ Финанс | 1 350 | - | 43.5 | - | - |
| Юниаструм Банк | 1 255 | 1 279.12 | 33.7 | 372.56 | 0.2 |
| Сибакадембанк | 1 112 | - | 34.4 | -17.39 | - |
| АК Барс | 1 038 | 118.53 | 25.3 | 65.48 | - |
| Собинбанк | 1 026 | 936.36 | 47.2 | 13.66 | - |
| Росбанк | 994 | 1 158.23 | 60.6 | 27.79 | 0.4 |
| Абсолют Банк | 952 | 332.73 | 79.7 | 84.37 | 0.2 |
| Промышленно-строительный банк | 952 | 401.05 | 38.1 | -25.09 | - |
| Севергазбанк | 882 | 39.12 | 22.7 | 34.85 | - |
| Автоградбанк | 843 | 440.38 | 22.9 | 84.43 | 0.0 |
| Европейский трастовый банк | 836 | 8 260.00 | 25.5 | -22.67 | 1.0 |
| Городской Ипотечный Банк | 819 | 58.41 | 69.6 | 71.63 | 17.5 |
| Москоммерцбанк | 798 | - | 132.4 | - | 15.0 |
| Русь | 718 | 16.56 | 21.2 | 52.54 | 14.0 |
| Ижкомбанк | 609 | 322.92 | 24.4 | 45.56 | 7.0 |
| Международный Московский Банк | 530 | 96.30 | 89.1 | 46.62 | 13.0 |
| РусьБанк | 520 | 465.22 | 26.7 | 89.05 | - |
| БСЖВ | 517 | 71.19 | 107.3 | 67.70 | - |
| Омск-Банк | 468 | 154.35 | 26.4 | 45.83 | 4.0 |
| Райффайзенбанк Австрия | 431 | -31.37 | 112.9 | 58.16 | 54.0 |
| Кредит Урал Банк | 417 | 165.61 | 23.0 | 21.63 | 9.0 |
| Банк Жилищного Финансирования | 408 | 183.33 | 56.6 | 110.13 | - |
| Московский Банк Реконструкции и Развития | 367 | - | 43.6 | - | - |
| Примсоцбанк | 358 | 65.74 | 33.0 | 20.96 | 8.5 |
| Центр-инвест | 298 | 91.03 | 28.4 | 47.00 |  |
| Союз | 260 | 147.62 | 68.9 | 38.09 | 8.8 |
| Автовазбанк | 244 | 90.62 | 22.5 | 30.73 | - |
| Оренбург | 235 | 5 775.00 | 31.4 | 84.81 | - |
| Русский Ипотечный Банк | 233 | -22.07 | 75.4 | 62.46 | - |
| Россельхозбанк | 217 | - | 20.3 | - | - |
| Национальный резервный банк | 198 | -42.11 | 61.0 | 30.84 | 3.0 |
| Московский залоговый банк | 195 | - | 58.2 | - | 1.4 |
| РосЕвроБанк | 191 | - | 83.8 | - | 17.8 |
| Башкомснаббанк | 182 | 160.00 | 32.3 | 34.81 | - |
| Бинбанк | 180 | - | 61.1 | - | 50.0 |
| Ижладабанк | 180 | 6.51 | 22.2 | 87.99 | 94.0 |
| Драгоценности Урала | 177 | - | 27.7 | - | 1.3 |
| Промсвязьбанк | 168 | - | 72.5 | - | - |
| Российский капитал | 155 | 192.45 | 74.9 | 0.76 | 27.0 |
| Импэксбанк | 149 | - | 68.5 | - | - |
| МДМ-банк | 131 | -40.18 | 45.7 | -3.03 | - |
| Фора-банк | 126 | 65.79 | 118.8 | 87.30 | 5.2 |
| Югбанк | 109 | - | 32.2 | - | - |
| Алмазэргиэнбанк | 107 | -53.28 | 33.9 | 22.60 | 10.4 |
| Тольяттихимбанк | 105 | - | 17.7 | - | - |
| Северная казна | 88 | 2 100.00 | 41.5 | 2.87 | 4.6 |
| Зенит | 80 | 166.67 | 62.5 | 29.31 | 100.0 |
| Социнвестбанк | 68 | 423.08 | 35.3 | 26.41 | 87.0 |
| Спурт | 68 | - | 28.4 | - | 1.0 |
| Экспресс-Волга | 66 | - | 16.0 | - | - |
| Форштадт | 64 | - | 28.9 | - | 1.8 |
| Газбанк | 54 | 800.00 | 39.3 | 91.86 | 23.5 |
| Агроимпульс | 46 | - | 33.2 | - | - |
| Система | 37 | 825.00 | 84.7 | 56.11 | 20.0 |
| Всеросийский банк развития регионов | 37 | - | 70.1 | - | - |
| МДМ-Банк СПб | 35 | 483.33 | 38.6 | -59.20 | 48.0 |
| Балтийский банк | 32 | - | 66.0 | - | 5.0 |
| ПСКБ | 32 | 966.67 | 45.2 | -1.21 | - |
| Транскапиталбанк | 23 | 228.57 | 170.5 | 419.47 | 69.0 |
| Оргбанк | 22 | -21.43 | 90.9 | -5.72 | 35.0 |
| Липецккомбанк | 22 | 29.41 | 20.7 | 21.81 | - |
| Уралтрансбанк | 14 | - | 43.0 | - | 100.0 |
| Экспобанк | 4 | - | 282.7 | - | - |
| Левобережный | 3 | - | 52.8 | - | - |
| Углеметбанк | 2 | -81.82 | 63.1 | 347.37 | 100.0 |
| Центркомбанк | 1 | - | 92.8 | - | 100.0 |

В таблице 1.2 представлены изменения суммы выданных ипотечных кредитов по сравнению с аналогичным периодом 2005 года.

Таблица 1.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Банк | Изменение по сравнению с аналогичным периодом 2005, % |
| 1. | Банк Москвы | 2277.1 |
| 2. | Росбанк | 1507.8 |
| 3. | Собинбанк | 1077.9 |
| 4. | РусьБанк | 968.5 |
| 5. | Автоградбанк | 896.6 |
| 6. | Абсолют Банк | 697.8 |
| 7. | Ижкомбанк | 515.6 |
| 8. | Банк Жилищного Финансирования | 495.4 |
| 9. | Запсибкомбанк | 446.0 |
| 10. | Банк Уралсиб | 412.9 |
| 11. | Возрождение | 398.1 |

По словам А. Карелина из «КИТ Финанс», в первом полугодии окончательно сформировались основные условия предоставления ипотечных кредитов на рынке. Но каждый банк старается выдержать конкуренцию разными методами в силу своей специфики. Самым доступным методом для многих банков является улучшение качества обслуживания клиентов, при этом ставка должна делаться на увеличение скорости предоставления кредитов особенно в сложившейся ситуации резкого роста цен на жилье. «Для максимального сокращения сроков оформления сделки имеет смысл обращаться к профессионалам и лидерам рынка», − советует руководитель управления развития бизнеса «Городского Ипотечного Банка» Михаил Бусыгин.

Некоторым банкам удается конкурировать на уровне процентных ставок. В основном к ним относятся банки либо обладающие достаточными объемами собственных средств, либо имеющие возможность занимать их у иностранных инвесторов. Тем же банкам, у которых источником финансирования кредитов являются полученные депозиты, ставки по ссудам не должны быть ниже ставок по вкладам. Вице-президент по развитию бизнеса банка «Дельтакредит» Алла Цытович отмечает, что одним из способов снижения процентной ставки стали новые программы ипотечного кредитования с плавающей процентной ставкой, размер которой не фиксируется на весь период кредитования, а периодически пересматривается в зависимости от ситуации на рынке. Помимо этого на рынке уже существует практика рефинансирования кредитов старых заемщиков с пересмотром ставок в сторону понижения. «В конце первого полугодия наметилась новая тенденция отказа банков от валютных кредитов. При этом полного ухода банков от них, по всей видимости, ожидать не стоит. Спрос на эти кредиты сохранится, особенно в Москве, где достаточно велика доля людей с доходами, привязанными к доллару. Вполне возможно, что валютные ставки в скором времени превысят рублевые», − говорит А. Карелин. Что касается сроков ипотечных кредитов, то они были пролонгированы до уровня 25-30 лет.

Наиболее новым и популярным методом конкурентной борьбы стала ипотека с отсрочкой или отменой первоначального взноса. По программам рассрочки первоначального взноса отличился «КИТ Финанс», определив ее в полгода. Данная новелла нацелена не на приобретение первичного жилья, а на улучшение жилищных условий. Заемщику предоставляется сумма на покупку новой квартиры, залогом по которой является приобретаемая квартира. Шесть месяцев клиент может использовать для того, чтобы реализовать свою квартиру на наиболее выгодных условиях и далее выплачивать сумму долга и проценты по кредиту. Но, как комментирует А. Цытович, при внешней привлекательности такого продукта, его целевая аудитория достаточно ограничена. Не более 10-15% заемщиков, обращающихся в банки за ипотечным кредитом, уже имеют квартиру, которую теоретически можно использовать в качестве первоначального взноса для улучшения жилищных условий.

Что же касается программ с первоначальным взносом в 0%, то отношение к этому продукту среди банков неоднозначное. Аналитики сходятся во мнении, что этот шаг был чисто маркетинговым и предназначен для привлечения новых клиентов в конкурентной среде. К тому же данное «спецпредложение» было объявлено пока только на лето. Опять же данный продукт наиболее «доступен» для крупных банков со значительными объемами капитала (например, ВТБ-24 и «Банк Москвы»). По словам председателя правления банка «Дельтакредит» Игоря Кузина, такое снижение может обернуться для банка проблемой привлечения капитала инвесторов для обеспечения большого числа кредиторов. Любой инвестор требует определенного «качества» портфеля, одним из параметров которого является соотношение кредита и залога по нему.

Для заемщика кажущаяся на первый взгляд крайне привлекательной, программа выйдет дороже, чем обычный ипотечный кредит с первоначальным взносом. Ежемесячные платежи выходят больше из-за более высоких процентов по кредиту (выше риск) и выплаты полной суммы тела кредита. При этом, как комментирует И. Кузин, среднемесячный доход на семью после выплаты налогов должен составлять около 4 тыс. долл. (для Москвы) для получения подобного кредита. Для сравнения по ипотеке с первоначальным взносом аналогичный показатель − 600-800 долл. Массовой данная программа станет вряд ли. Сейчас на ее долю приходится менее 5% всех ипотечных программ в Москве.

В пригороде жилье остается по-прежнему дешевле, поэтому многие банки нацелились именно на этот сегмент. Так, например, Внешторгбанк-24 планирует до конца года 2007 года существенно модернизировать коттеджную программу и сделать данный продукт массовым: банк намерен финансировать приобретение готовых объектов, строящихся коттеджей, а также индивидуальное жилищное строительство.

**1.3 Методики анализа потенциальных ипотечных клиентов**

Если на этапе выдачи кредитов информация носит частный характер и ﻿имеет значение только для внутреннего потребления каждого кредитора, то при развитии сделок купли-продажи качественное отражение данных об ипотечных кредитах приобретает ценность и для внешних пользователей. В таком случае база данных отражает качество всего спектра операций, произведен-ных при выдаче и обслуживании ипотечного кредита (андеррайтинг, оценка предмета залога, страхование, дополнительное обеспечение и т. д.), и позволяет составить мнение об ипотечных активах, выступающих в качестве предмета транзакций.

В настоящее время внутренняя информационная база российских кредиторов чаще всего представлена в виде простейших таблиц о количестве и объеме выданных кредитов. В большинстве банков аналитические отделы находятся в стадии планирования или формирования. Нередко в банках, имеющих разветвленную региональную сеть, отсутствует единая обновляемая база данных об ипотечном портфеле. Одновременно на рынке уже сформированы достаточно крупные портфели ипотечных кредитов, требующих серьезной аналитической работы и постоянного мониторинга.

Зарождение рынка оборота закладных и пулов ипотечных кредитов формирует потребность в интенсивном обмене достоверной информацией, что невозможно без стандартов данных.

Во-первых, унифицированные стандарты определяют, какую информацию и в каком формате должны содержать эти данные.

Во-вторых, стандарты позволят сделать портфель ипотечных кредитов понятным как для внутренних, так и для внешних пользователей. Внешними пользователями в данном случае являются инвесторы, рейтинговые агентства, другие контрагенты. В качестве внутренних пользователей выступают аналитические и исследовательские отделы кредиторов, а в итоге — их акционеры.

В-третьих, стандартизация данных необходима для создания и развития качественной аналитики ипотечных портфелей и управления рисками.

В-четвертых, единый формат позволит сделать данные об ипотечных кредитах сопоставимыми, что является важным фактором при принятии инвестиционных решений.

В-пятых, унификация данных позволяет в значительной степени сократить издержки времени при обработке и анализе информации.

В-шестых, наличие информации, приведенной к единому знаменателю, будет способствовать повышению информационной открытости и прозрачности рынка ипотечного кредитования.

Следует заметить, что, с одной стороны, единый формат данных имеет самостоятельное значение, а с другой − является важной составной частью общего процесса стандартизации рынка ипотечного кредитования, включающего стандарты технологических процессов, применяемой документации и т.д.

База данных может включать статические и динамические показатели. Статические данные содержат информацию, зафиксированную на определенную дату, динамические отражают изменение показателей во времени (например, динамика ежемесячных платежей с учетом досрочных погашений и просроченных платежей и т. д.). Представленные данные об ипотечных кредитах, составляющих ипотечные портфели и пулы, как в статике, так и в динамике, позволяют применять системный подход при анализе и управлении рисками.

Под ипотечным портфелем обычно понимают совокупность ипотечных кредитов, принадлежащих одному участнику рынка. К ключевым разделам стандартной базы данных, характеризующей ипотечный портфель, можно отнести информацию об ипотечном кредите, заемщике, предмете залога и платежной истории. Каждый раздел, в свою очередь, содержит набор показателей, разработанный на основе международного опыта ипотечного кредитования и согласованный с рейтинговыми агентствами. Стандарты IFC адаптированы к текущему состоянию российского ипотечного рынка. В процессе эволюции рынка и накопления собственной статистики часть показателей может быть исключена или, наоборот, потребуются дополнительные характеристики.

Рассмотрим основные разделы ипотечных стандартов:

1. Ипотечный кредит.

Данный раздел включают в себя 60 показателей. К основным параметрам, характеризующим ипотечные кредиты, обычно относят срок, процентную ставку, порядок погашения кредита (аннуитетные, дифференцированные платежи и др.), периодичность платежей (ежемесячные, ежеквартальные), целевое назначение (покупка недвижимости, рефинансирование и т. д.).

В Стандартах отражается тип кредита в зависимости от схемы погашения − кредит с фиксированной, плавающей ставками или гибридный ипотечный кредит. Для кредитов с плавающими ставками и гибридных кредитов фиксируется объективный официально публикуемый индекс, от изменения которого зависит процентная ставка по кредиту, а также величина маржи. Значение ставки в зависимости от изменения индекса периодически пересматривается, поэтому для плавающих и гибридных кредитов предусмотрены верхняя и нижняя границы ставки на весь срок кредита, верхняя граница прироста и нижняя граница спада ставки при периодической переустановке, а также размер периода между переустановками. Кроме того, для гибридных кредитов в Стандартах отражается величина начального периода, в течение которого ставка остается фиксированной.

Наличие или отсутствие дополнительного обеспечения и страхования относится к стандартным характеристикам ипотечного кредита. В качестве дополнительного обеспечения ипотечного кредита кредиторы обычно требуют поручительство физического или юридического лица (часто работодателя). Страхование является важным условием ипотечного кредитования и может включать страхование жизни и потери трудоспособности, гибели или повреждения предмета залога и титульное страхование. В развитых странах также существует ипотечное страхование, при котором в случае, если выручка от реализации предмета залога будет недостаточна для погашения ипотечного кредита, разница возмещается кредитору.

В таблице 1.3 представлена методика расчета кредитного рейтинга заемщика.

Таблица 1.3

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ ИПОТЕЧНОГО ЗАЕМЩИКА В FIRST UNION SECURITIES INC.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Рейтинг** | **Качество** | **Кредитная история и индикаторы** |
| A | Хорошее | 1. Нет просроченных платежей по ипотечному кредиту.2. Максимальный DTR — 45%.3. Максимальный LTV — 85—95% |
| B | Удовлетворительное | 1. Максимум три-четыре 30-дневных просроченных платежа по ипотечному кредиту за последние 12 мес.2. Максимальный DTR — 50%.3. Максимальный LTV — 85% |
| C | Допустимое | 1. Максимум 210 дней общей просроченной задолженности с лимитом в 60 дней на каждую и максимум 90 дней «просрочки» по основному долгу.2. Максимальный DTR — 55%.3. Максимальный LTV — 80% |
| D | Плохое | 1. Не более 120 дней просроченной задолженности по основному долгу за по-следние 12 мес., предмет залога не находится в стадии обращения взыскания.2. Максимальный DTR — 60%.3. Максимальный LTV — 65%. |

2. Заемщик.

Для характеристики заемщика в Стандартах применяется 35 показателей: возраст, уровень образования, состав семьи, занятость, наличие или отсутствие созаемщика, уровень дохода и степень его подтверждения и т. д. Принимая во внимание значительный «теневой» сектор российской экономики и практику ухода от налогообложения малых и средних предприятий, банки выработали методики оценки частично/полностью неподтвержденных доходов как наемных работников, так и предпринимателей. Российская специфика в данном случае выражается в разделении доходов на подтвержденные официальными документами (2-НДФЛ, 3-НДФЛ), справками работодателей по форме кредитора или в свободной форме, косвенными признаками (текущие расходы, обороты по счетам и т. д.) или устными заверениями работодателя/заемщика.

Среди факторов, определяющих качество ипотечного кредита, одним из решающих является уровень андеррайтинга, под которым понимается объективность применяемой методики оценки кредитоспособности и платежеспособности заемщиков. На качество андеррайтинга, впервую очередь на его объективность, существенное влияние оказывает способ, при помощи которого производилась оценка кредитоспособности, − автоматизированный подход или вручную. Важным индикатором при андеррайтинге заемщика является отношение платежа по кредиту к доходу заемщика − коэффициент «платеж/доход» (далее − коэффициент П/Д). В Стандартах данных используется англоязычная терминология, т.е. коэффициенту П/Д соответствует обозначение PTI/DTR. Данный показатель в России составляет у различных участников рынка от 33 до 60%.

В качестве предметов залога ипотечного кредита выступает недвижимое имущество (нежилые здания, земельные участки, жилые квартиры, коттеджи и т. д.), что в значительной степени снижает риски кредиторов и инвесторов и повышает привлекательность ипотеки. Предмет залога характеризуется в Стандартах при помощи 20 показателей.

Инвестор должен быть уверен в стоимости обеспечения, поэтому важными характеристиками предмета залога являются как собственно его рыночная стоимость, так и применяемые методы оценки, а также степень независимости оценщиков. В Стандарты включены факторы, оказывающие влияние на ликвидность предмета залога: место расположения, год постройки здания и степень его износа, тип предмета залога, площадь и др. Так, вновь построенный дом обычно обладает большей ликвидностью по сравнению с домом, имеющим значительную степень износа, однако если новая постройка располагается в месте с ограниченной транспортной доступностью, то ликвидность ее будет невелика.

Важнейший показатель при андеррайтинге − соотношение суммы кредита и стоимости предмета залога (коэффициент «кредит/залог», или LTV, которое является стандартным показателем и по различным ипотечным программам составляет 70-90%.

3. Платежная история.

Платежная история характеризуется 40 стандартными показателями качества обслуживания ипотечного кредита заемщиком. В данном разделе отражаются значения начальной и текущей величины остатка ссудной задолженности, размер платежей и периодичность их внесения.

Платежная история также содержит информацию о просроченных платежах и досрочных погашениях заемщика в течение всего срока кредита. История досрочных погашений позволяет делать предположения о возможном характере платежей в будущем. Если по кредиту объявлен дефолт, в базе данных отражается его причина, порядок обращения взыскания (судебный или внесудебный), стадия процесса (организация торгов, продан или не продан предмет залога и т. д.), а также степень покрытия издержек кредитора.

В развитых странах принято присваивать заемщикам кредитный рейтинг в зависимости от его платежной истории, DTR (PTI) и LTV. В таблице представлена упрощенная форма присвоения кредитного рейтинга заемщикам, применяемая в First Union Securities Inc. (США).

4. Ипотечный кредит пула.

В Стандартах данных IFC предусмотрено описание каждого кредита из ипотечного пула (Summary loan) при помощи 90 показателей, входящих в указанные разделы − ипотечный кредит, заемщик, предмет залога, платежная история. Причем эта информация (предназначенная для внешних пользователей) предоставляется в усеченном варианте, однако достаточном для анализа качества кредитов. Полный набор показателей ипотечных кредитов (по разделам) используется внутренними пользователями для более глубокого анализа и является основой для предоставления информации внешним пользователям.

Если при выдаче кредита единицей измерения является отдельный ипотечный кредит, то при дальнейшем его обороте чаще используется понятие «ипотечный пул». Под ипотечным пулом понимают совокупность ипотечных кредитов, сформированную в соответствии с требованиями/ожиданиями инвесторов. Соответствие требованиям инвесторов − важное условие ликвидности ипотечного пула.

Пул ипотечных кредитов может выступать как самостоятельным объектом купли-продажи, так и в качестве обеспечения ипотечных ценных бумаг. Формирование пула происходит различными способами. Пул может быть сформирован на основе репрезентативной выборки, отражающей свойства всей совокупности кредитов, составляющих портфель. Однако обычно ипотечные пулы формируются путем объединения ипотечных кредитов по следующим критериям (при условии их географической диверсификации):

* тип обеспечения;
* порядок погашения (аннуитеты, дифференцированные кредиты и т. д.);
* «возраст» кредита;
* вид процентной ставки;
* срок до погашения кредита;
* коэффициент «кредит/залог» (LTV).

Ипотечные кредиты со сходными характеристиками, составляющими пул, могут аналогично себя вести, что позволяет прогнозировать поведение пула в целом. Это дает возможность повысить качество управления рисками, свойственными ипотечному кредитованию (риски досрочного погашения, дефолтов и т. д.), и, следовательно, делает ипотечный пул более привлекательным для инвесторов.

В отдельный раздел относят стандартные показатели, характеризующие сформированный пул ипотечных кредитов:

* размер пула (количество составляющих его кредитов);
* размер ипотечных кредитов (максимальный и минимальный, средний размер кредита в пуле);
* максимальный и средний размер LTV;
* средний DTR (PTI);
* тип кредитов, составляющих пул;
* фактор пула (соотношение остатка основного долга к величине начального баланса по пулу);
* средневзвешенный возраст пула кредитов (WAL);
* средневзвешенный оставшийся срок до погашения кредитов (WAM);
* средневзвешенный купонный доход (WAC);
* географическую диверсификацию по регионам и т. д.

Анализ ожидаемых потерь стандартного ипотечного пула проводят с учетом следующих показателей:

* средневзвешенной частоты обращения взыскания (WAFF);
* средневзвешенной величины потерь после обращения взыскания на предмет залога (WALS). Текущие значения основных показателей ипотечных пулов обычно ежемесячно обновляются.

Таким образом, чем быстрее развивается рынок ипотечного кредитования, тем в большей степени возрастает потребность в едином формате представления данных. Единые стандарты представления сведений необходимы:

* конкретному участнику ипотечного рынка для оценки стоимости и качества собственного портфеля ипотечных кредитов;
* рынку в целях повышения общего уровня понимания ситуации на рынке и степени информированности как участников, так и надзорных органов.

**2. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СБ РФ**

**2.1 Характеристика Сбербанка РФ**

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк России) создан в форме акционерного общества открытого типа в соответствии с Законом РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации (свыше 60% акций уставного капитала). Его акционерами являются более 200 тысяч юридических и физических лиц. Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации, регистрационный номер − 1481.

На 1 апреля 2007 года Сбербанк РФ имеет следующие показатели.

* капитал – 602,1 млрд. руб.;
* прибыль – 31,7 млрд. руб.;
* чистая прибыль – 25,9 млрд. руб.;
* кредитный портфель – 2 901,3 млрд. руб., в том числе кредитование юридических лиц (без МБК) – 1 998,9 млрд. руб.;
* остаток средств на счетах физических лиц – 2 147,7 млрд. руб.;
* доля Сбербанка в общем остатке вкладов физических лиц во всех коммерческих банках (на 1.02.2007г.): рублевых – 55,9 %, инвалютных – 39,7 %;
* остаток средств юридических лиц – 956,5 млрд. руб.;
* филиальная сеть, ед.: территориальные банки – 17, отделения – 823, внутренние структурные подразделения – 19 307.

Обязательные нормативы, установленные инструкцией Банка России от 16.01.2004г. № 110-И, соблюдаются.

Сберегательный Банк Российской Федерации − старейший банк страны и единственный банк, сохранивший свою структуру после распада СССР. Новые экономические реалии, рыночные реформы начала 90-х годов требовали серьезных изменений в работе Банка, быстрого реагирования на изменяющуюся ситуацию. Главными задачами первых лет деятельности в новых условиях стали задачи сохранения целостности системы Банка, удержания позиций на рынке розничных банковских услуг и вкладов населения, создания материально-технической базы, обеспечивающей необходимые условия для обслуживания клиентов. Решение этих задач стало возможным благодаря жесткой централизации структуры управления Банком.

К 1996 году период гиперинфляции закончился, и экономическая ситуация в стране существенно изменилась. Основная задача Банком была решена: система Сбербанка России устояла и сохранила основу. Банк сформировал стабильную ресурсную базу, нарастил потенциал отделений и филиалов. Перед Банком встала задача эффективного управления привлекаемыми ресурсами. Принятая в 1996 году собранием акционеров Концепция развития Сбербанка России до 2000 года была нацелена на трансформацию в универсальный коммерческий банк, в частности, через развитие банковского обслуживания корпоративных клиентов с сохранением специализации и лидерства на рынке розничных услуг. Концепция подчеркивала приоритетность участия Банка в решении актуальных и сегодня общенациональных задач оздоровления денежно-кредитных отношений, развития отечественной экономики, участия в крупных государственных проектах, имеющих важное социальное значение.

Правильность определенного Концепцией направления развития была подтверждена во время кризиса финансовой системы страны в 1998 году. Сбербанк России не только подтвердил репутацию самого надежного банка страны, пройдя кризис с минимальным уровнем потерь, но и обеспечил доступ к банковским услугам значительному количеству новых клиентов. Реализуя принятую Концепцию, Сбербанк России к 2006 году значительно укрепил свои позиции на приоритетных сегментах рынка.

Наращивая присутствие на приоритетных сегментах финансового рынка, Банк стремился обеспечить адекватное увеличение собственного капитала, диверсифицировать ресурсную базу, улучшить структуру активов, повысить рентабельность работы.

Курс на трансформацию в универсальный коммерческий банк потребовал значительного расширения набора банковских продуктов и услуг, предоставляемых физическим лицам и корпоративным клиентам. Произошло существенное развитие бизнеса банковских карт (доля на рынке − более 20%), количество эмитированных карточек превысило 1,5 миллиона, динамично развивается собственная эквайринговая сеть. Выросли объемы операций с драгоценными металлами (доля на первичном рынке − 20%), которые включают кредитование добычи золота и серебра, реализацию драгоценных металлов населению, Банку России, экспорт и продажу на мировых финансовых рынках. Продолжено совершенствование расчетной системы Сбербанка России, которая сегодня ежедневно обрабатывает более ста тысяч межрегиональных платежей. Значительное развитие получили казначейские операции Банка на денежном и фондовом рынках, созданы Дилинг-центр и Депозитарий Сбербанка России.

Существенно изменилась система управления Банком. Обеспечивается единая процентная политика, учитывающая региональные особенности, действует централизованная система контроля, учета и управления рисками, управления финансовыми потоками и ликвидностью. Разработана и постоянно совершенствуется современная методическая и регламентная база операций Банка, утверждены подходы к развитию новых видов бизнеса. Единая система нормативов и лимитов обеспечивает необходимую децентрализацию управления в сочетании с усилением вертикальной системы контроля. На постоянной основе ведется работа по совершенствованию организационной структуры Банка, оптимизации филиальной сети.

Предпринятые меры позволили Банку, не имея льгот и преференций, работая с другими банками в рамках единой, установленной Банком России нормативной базы, стать лидером на большинстве сегментов рынка, успешно конкурировать с крупными коммерческими кредитными организациями на российском рынке банковских операций и услуг.

Сбербанк России, созданный в 1841 году как финансовый институт для малоимущих слоев населения, по сей день остается единственным банком, обслуживающим наименее обеспеченные группы физических лиц. При этом в настоящее время услугами Банка пользуются все слои населения. Социальная ориентация Банка не позволяет проводить закрытие всех нерентабельных филиалов, отказаться от выполнения малодоходных операций и услуг, придерживаться паритетной процентной политики по отношению к вкладам, ориентированным на клиентов с разным уровнем дохода и разным уровнем социальной защищенности. Низкий уровень платежеспособности населения требует от Банка постоянного поиска новых методов банковского обслуживания, позволяющих снизить нерациональные операционные затраты при условии сохранения возможности каждого гражданина получить необходимые банковские услуги. Примером подобного решения являются уникальные для России передвижные операционные кассы, использование которых позволяет оказывать услуги жителям отдаленных населенных пунктов. Потребность вкладчиков, индивидуальных частных предпринимателей, малого бизнеса в банковском обслуживании, развитие частного предпринимательства, рост экономической активности населения, материальных и социальных запросов граждан требуют от Банка постоянного расширения перечня банковских продуктов, разработки новых операций и услуг, отвечающих потребностям и нуждам клиентов.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках Сбербанка РФ представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 Основные показатели Сбербанка РФ

|  |
| --- |
| **БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) на 1 января 2007 года Кредитной организации: Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество) Сбербанк России ОАО Почтовый адрес: 117997, г.Москва, ул.Вавилова, 19** |
| (тыс. руб.) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Номер п/п** | **Наименование статьи** | **Данные на отчетную дату** | **Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года** |
| 1. | 2. | 3. | 4. |
| I. | АКТИВЫ |  |  |
| 1. | Денежные средства | 61 990 279 | 48 339 767 |
| 2. | Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации | 85 175 627 | 86 624 417 |
| 2.1. | Обязательные резервы | 56 808 779 | 44 966 603 |
| 3. | Средства в кредитных организациях | 3 524 746 | 2 651 134 |
| 4. | Чистые вложения в торговые ценные бумаги | 224 950 484 | 236 738 929 |
| 5. | Чистая ссудная задолженность | 1 859 360 124 | 1 353 213 846 |
| 6. | Чистые вложения в инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 65 993 373 | 43 831 066 |
| 7. | Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи | 86 728 635 | 77 072 702 |
| 8. | Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 131 964 911 | 86 853 149 |
| 9. | Требования по получению процентов | 1 626 942 | 1 664 789 |
| 10. | Прочие активы | 15 864 665 | 7 297 857 |
| 11. | Всего активов | 2 537 179 786 | 1 944 287 656 |
| II. | ПАССИВЫ |  |  |
| 12. | Кредиты Центрального банка Российской Федерации | 0 | 0 |
| 13. | Средства кредитных организаций | 115 055 808 | 42 641 431 |
| 14. | Средства клиентов (некредитных организаций) | 2 042 777 862 | 1 637 199 130 |
| 14.1. | Вклады физических лиц | 1 500 112 307 | 1 183 985 600 |
| 15. | Выпущенные долговые обязательства | 86 693 048 | 63 304 816 |
| 16. | Обязательства по уплате процентов | 17 968 582 | 16 256 296 |
| 17. | Прочие обязательства | 14 647 470 | 9 506 936 |
| 18. | Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и по операциям с резидентами офшорных зон | 4 993 936 | 1 854 516 |
| 19. | Всего обязательств | 2 282 136 706 | 1 770 763 125 |
| III. | ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ |  |  |
| 20. | Средства акционеров (участников) | 1 000 000 | 1 000 000 |
| 20.1. | Зарегистрированные обыкновенные акции и доли | 950 000 | 950 000 |
| 20.2. | Зарегистрированные привилегированные акции | 50 000 | 50 000 |
| 20.3. | Незарегистрированный уставный капитал неакционерных кредитных организаций | 0 | 0 |
| 21. | Собственные акции, выкупленные у акционеров | 0 | 0 |
| 22. | Эмиссионный доход | 5 576 698 | 5 576 698 |
| 23. | Переоценка основных средств | 67 389 029 | 37 029 957 |
| 24. | Расходы будущих периодов и предстоящие выплаты, влияющие на собственные средства (капитал) | 18 553 124 | 16 398 232 |
| 25. | Фонды и неиспользованная прибыль прошлых лет в распоряжении кредитной организации (непогашенные убытки прошлых лет) | 136 700 509 | 102 645 226 |
| 26. | Прибыль (убыток) за отчетный период | 62 929 968 | 43 670 882 |
| 27. | Всего источников собственных средств | 255 043 080 | 173 524 531 |
| 28. | Всего пассивов | 2 537 179 786 | 1 944 287 656 |
| IV. | ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |
| 29. | Безотзывные обязательства кредитной организации | 271 788 365 | 167 910 667 |
| 30. | Гарантии, выданные кредитной организацией | 15 678 292 | 4 595 583 |
| V. | СЧЕТА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ |  |  |
|  | АКТИВНЫЕ СЧЕТА |  |  |
| 1. | Касса | 0 | 0 |
| 2. | Ценные бумаги в управлении | 438 824 | 76 849 |
| 3. | Драгоценные металлы | 0 | 0 |
| 4. | Кредиты предоставленные | 0 | 0 |
| 5. | Средства, использованные на другие цели | 0 | 0 |
| 6. | Расчеты по доверительному управлению | 29 623 | 20 820 |
| 7. | Уплаченный накопленный процентный (купонный) доход по процентным (купонным) долговым обязательствам | 3 601 | 309 |
| 8. | Текущие счета | 3 071 | 3 928 |
| 9. | Расходы по доверительному управлению | 0 | 0 |
| 10. | Убыток по доверительному управлению | 81 | 4 355 |
|  | ПАССИВНЫЕ СЧЕТА |  |  |
| 11. | Капитал в управлении | 386 438 | 101 084 |
| 12. | Расчеты по доверительному управлению | 1 585 | 34 |
| 13. | Полученный накопленный процентный (купонный) доход по процентным (купонным) долговым обязательствам | 0 | 0 |
| 14. | Доходы от доверительного управления | 0 | 0 |
| 15. | Прибыль по доверительному управлению | 87 177 | 5 143 |
| **ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (публикуемая форма)за 2006 год Кредитной организации: Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество) Сбербанк России ОАО Почтовый адрес: 117997, г.Москва, ул.Вавилова, 19** | | | |
| (тыс. руб.) | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Номер п/п** | **Наименование статьи** | **Данные за отчетный период** | **Данные за соответствующий период прошлого года** |
| 1. | 2. | 3. | 4. |
|  | Проценты полученные и аналогичные доходы от : |  |  |
| 1. | Размещения средств в кредитных организациях | 1 842 525 | 2 373 751 |
| 2. | Ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям) | 198 555 912 | 134 819 665 |
| 3. | Оказания услуг по финансовой аренде (лизингу) | 0 | 0 |
| 4. | Ценных бумаг с фиксированным доходом | 32 713 454 | 35 281 975 |
| 5. | Других источников | 284 573 | 199 704 |
| 6. | Всего процентов полученных и аналогичных доходов | 233 396 464 | 172 675 095 |
|  | Проценты уплаченные и аналогичные расходы по: |  |  |
| 7. | Привлеченным средствам кредитных организаций | 2 869 887 | 1 173 299 |
| 8. | Привлеченным средствам клиентов (некредитных организаций) | 84 632 964 | 78 207 712 |
| 9. | Выпущенным долговым обязательствам | 1 020 041 | 4 801 953 |
| 10. | Всего процентов уплаченных и аналогичных расходов | 88 522 892 | 84 182 964 |
| 11. | Чистые процентные и аналогичные доходы | 144 873 572 | 88 492 131 |
| 12. | Чистые доходы от операций с ценными бумагами | 17 770 123 | 18 597 453 |
| 13. | Чистые доходы от операций с иностранной валютой | -637 167 | 7 771 326 |
| 14. | Чистые доходы от операций с драгоценными металлами и прочими финансовыми инструментами | 509 325 | -46 881 |
| 15. | Чистые доходы от переоценки иностранной валюты | 5 297 143 | -1 478 912 |
| 16. | Комиссионные доходы | 54 241 688 | 31 676 895 |
| 17. | Комиссионные расходы | 1 293 820 | 395 161 |
| 18. | Чистые доходы от разовых операций | -376 265 | 332 333 |
| 19. | Прочие чистые операционные доходы | -8 552 137 | -1 397 925 |
| 20. | Административно-управленческие расходы | 87 904 518 | 71 084 516 |
| 21. | Резервы на возможные потери | -34 907 474 | -12 163 060 |
| 22. | Прибыль до налогообложения | 89 020 470 | 60 303 683 |
| 23. | Начисленные налоги (включая налог на прибыль) | 26 090 502 | 16 632 801 |
| 24. | Прибыль (убыток) за отчетный период | 62 929 968 | 43 670 882 |

Из таблицы 2.1 видно, что большинство показателей Сбербанка РФ в 2006 году улучшились по сравнению с 2005 годом. Возросли практически все показатели баланса. Из анализа отчета о прибылях и убытках видно, что общая прибыль Сбербанка РФ возросла на 44%. Незначительное снижение показателей наблюдается лишь по доходам от операций с ценными бумагами.

Отчет об активах Сбербанка РФ представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Активы Сбербанка РФ в 2005-2006 гг.

|  |
| --- |
| **ОТЧЕТ ОБ УРОВНЕ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА, ВЕЛИЧИНЕ РЕЗЕРВОВ НА ПОКРЫТИЕ СОМНИТЕЛЬНЫХ ССУД И ИНЫХ АКТИВОВ на 1 января 2006 года Кредитной организации: Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество) Сбербанк России ОАО Почтовый адрес: 117997, г.Москва, ул.Вавилова, 19** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Номер п/п** | **Наименование показателя** | **Данные на отчетную дату** | **Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года** |
| 1. | 2. | 3. | 4. |
| 1. | Собственные средства (капитал), тыс. руб. | 252 862 213 | 173 022 176 |
| 2. | Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала), процент | 12,1 | 11,1 |
| 3. | Нормативное значение достаточности собственных средств (капитала), процент | 10,0 | 10,0 |
| 4. | Расчетный резерв на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, тыс. руб. | 74 424 370 | 52 070 607 |
| 5. | Фактически сформированный резерв на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, тыс. руб. | 74 496 410 | 52 070 607 |
| 6. | Расчетный резерв на возможные потери, тыс. руб. | 9 848 293 | 3 259 837 |
| 7. | Фактически сформированный резерв на возможные потери, тыс. руб. | 9 848 293 | 3 259 837 |

Анализ данных таблицы 2.2 показывает, что собственные средства Сбербанка РФ в исследуемом периоде увеличились на 46%. Фактическое значение достаточности собственных средств (капитала) осталось в пределах нормы и даже увеличилось на 1%. Расчетный резерв на возможные потери по ссудам возрос в связи с увеличением объема ссуд, выдаваемых Сбербанком и соответствует фактически сформированному резерву на возможные потери по ссудам. Расчетный резерв на возможные потери по ссудам также возрос в 3,02 раза в связи с увеличившимся объемом операций Сбербанка РФ. Фактически сформированный резерв здесь также равен расчетному.

Обязательные нормативы деятельности Сбербанка РФ представлены ниже.

Обязательные нормативы деятельности Сбербанка России  
по состоянию на 01 января 2006г. (с учетом событий после отчетной даты).

* обязательные нормативы деятельности:
  + - * норматив достаточности собственных средств (капитала) банка – Н1 (min 10%) – 12,1;
      * норматив мгновенной ликвидности банка – Н2 (min 15%) – 55,6;
      * норматив текущей ликвидности банка – Н3 (min 50%) – 63,1;
      * норматив долгосрочной ликвидности банка – Н4 (max 120%) – 91,8;
      * максимальный размер риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков – Н6 (max 25%) – 23,1;
      * максимальный размер крупных кредитных рисков – Н7 (max 800%) – 140,4;
      * соотношение совокупной величины кредитов и займов, выданных акционерам (участникам) банка, и капитала – Н9.1 (max 50%) – 0,0;
      * отношение совокупной величины кредитов и займов, выданных инсайдерам, к капиталу – Н10.1 (max 3%) – 2,0;
      * норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц – Н12 (max 25%) – 0,0.

Обязательные нормативы деятельности Сбербанка России  
по состоянию на 01 января 2007г.

(по данным бухгалтерского баланса за декабрь 2006 года без учета событий после отчетной даты)

* обязательные нормативы деятельности:
* норматив достаточности собственных средств (капитала) банка – Н1 (min 10%) – 11,8;
* норматив мгновенной ликвидности банка – Н2 (min 15%) – 53,3;
* норматив текущей ликвидности банка – Н3 (min 50%) – 65,7;
* норматив долгосрочной ликвидности банка – Н4 (max 120%) – 101,8;
* максимальный размер риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков – Н6 (max 25%) – 21,5;
* максимальный размер крупных кредитных рисков – Н7 (max 800%) – 166,9;
* соотношение совокупной величины кредитов и займов, выданных акционерам (участникам) банка, и капитала – Н9.1 (max 50%) – 0,0;
* отношение совокупной величины кредитов и займов, выданных инсайдерам, к капиталу – Н10.1 (max 3%) – 2,0;
* норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц – Н12 (max 25%) – 0,0.

В 2005-2006 гг. все вышеуказанные нормативы находились в пределах нормы.

Сбербанк России − это лидер банковской системы России, основа ее стабильности и надежности. Присутствие Банка во всех секторах рынка банковских услуг делают его альтернативой любому другому банку России и обеспечивает функционирование банковской системы страны в любых условиях.

Сбербанк России − это банк общенационального масштаба, лицо банковской системы России на международном рынке. Банк обеспечивает формирование экономической политики и оказывает влияние на макроэкономические процессы в стране, осуществляет реализацию экономически эффективных государственных программ развития. Значительная филиальная сеть Банка и использование передовых технологий призваны обеспечить доступность Банка в любой точке страны.

Сбербанк России − это универсальный коммерческий банк. Банк стремится удовлетворять потребности всех клиентов в широком спектре качественных банковских услуг. Банк призван эффективно размещать привлеченные средства населения и юридических лиц в интересах вкладчиков, клиентов и акционеров.

Сбербанк России − это социально значимый банк. Являясь единственным банковским учреждением, предоставляющим услуги на всей территории России, Банк активно участвует в реализации социальных программ, оказывает поддержку развитию национальной науки и культуры.

Миссия Банка − обеспечивать потребность каждого клиента, в том числе частного, корпоративного и государственного, на всей территории России в банковских услугах высокого качества и надёжности, обеспечивая устойчивое функционирование российской банковской системы, сбережение вкладов населения и их инвестирование в реальный сектор, содействуя развитию экономики России.

Лозунг Банка − быть «домашним» для частного вкладчика, респектабельным в глазах корпоративного клиента, опорой и помощником для государства, признанным авторитетом на международном уровне.

Стремясь к максимальной открытости, Банк считает важным обнародовать и строго придерживаться в своей деятельности следующих принципов корпоративной политики:

* Банк стремится к наивысшим стандартам обслуживания клиентов, защищает интересы каждого клиента.
* Банк соблюдает законы, этические нормы и правила честного ведения бизнеса, безусловно исполняет свои обязательства и дорожит своей репутацией.
* Банк придерживается принципа нейтральности в отношении финансово-промышленных групп, политических партий и объединений и осуществляет свою деятельность в интересах вкладчиков, клиентов и акционеров.
* Банк не финансирует экологически вредные и социально опасные производства, проекты и программы.
* Банк учитывает социальную значимость своей деятельности и рассматривает социальный фактор наряду с экономическим.
* Банк развивает новые операции и направления, исповедуя принцип разумного консерватизма.
* Банк дорожит своими сотрудниками, создает условия, при которых каждый работающий в нем может полностью реализовать свои способности, проявляет заботу о своих ветеранах.
* Банк чтит старые традиции российского предпринимательства, способствует их возрождению.

Сводный расчетный баланс Юго-Западного филиала Сбербанка РФ представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 Сводный расчётный баланс усреднённых капиталов

Юго-Западного филиала СБ РФ, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | НАИМЕНОВАНИЕ СТАТЕЙ | 01.01.2006 | | 01.01.2007 | |
|  |  | Сумма в тыс. руб. | Удельный вес, проценты | Сумма в тыс. руб. | Удельный вес, проценты |
| 1 | 2 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Работающие активы | |  |  |  |  |
| 1. | Ссуды юридическим лицам и физическим лицам-предпринимателям: | 29383 | 38,60% | 30954 | 37,85% |
| 2. | Ссуды физическим лицам: | 27354 | 35,93% | 28301 | 34,60% |
| 3. | Кредитные ресурсы, размещенные в системе Сбербанка России | 17160 | 22,54% | 19200 | 23,48% |
| 4. | Касса и драгметаллы | 11 | 0,01% | 12 | 0,01% |
| 5. | ФОР | 164 | 0,22% | 181 | 0,22% |
| 6. | Просроченные кредиты, депозиты и прочие размещенные средства | 2040 | 2,68% | 3120 | 3,81% |
| 7. | Имущество банков | 13 | 0,02% | 17 | 0,02% |
| 8. | Прочие | 596 | 0,78% | 602 | 0,74% |
|  | Итого активов-нетто | 76125 | 100,00% | 81785 | 100,00% |
| Привлеченные средства, в том числе: | | 66125 | 86,86% | 70785 | 86,55% |
| 1. | Средства юридических лиц: | 18166 | 23,86% | 19003 | 23,24% |
| 2. | Средства физических лиц | 42118 | 55,33% | 48028 | 58,72% |
| 3. | Прочие | 3741 | 4,91% | 254 | 0,31% |
| Резервы банка, в том числе: | |  | 2100 | 2,76% | 3500 |
| 4. | Резерв под возможные потери по судам | 10000 | 13,14% | 11000 | 13,45% |
| Собственные средства | | 76125 | 100,00% | 81785 | 100,00% |
|  | Итого пассивов-нетто | 5321 | 6,99% | 6105 | 7,46% |
|  | Финансовый результат | 1862 | 2,45% | 1911 | 2,34% |
|  | Платежи в бюджет | 3459 | 4,54% | 4194 | 5,13% |
|  | Чистый финансовый результат | 3459 | 4,54% | 4194 | 5,13% |
|  | Прибыль к распределению по фондам | 29383 | 38,60% | 30954 | 37,85% |

Анализ данных таблицы показывает, что показатели деятельности Юго-Западного Банка СБ РФ в 2006 году также улучшились по сравнению с 2005 годом. Рост по ссудам для физических лиц немного меньше чем по кредитованию лиц юридических. Сумма просроченных кредитов возросла, в первую очередь за счет увеличения сумм кредитования; хотя при этом также возросла и доля просроченных кредитов (на 1,13%). Резервы под возможные потери по ссудам вчетверо перекрывают суммы проблемных кредитов. финансовые результаты Банка также выросли.

**2.2 Характеристика ипотечных программ СБ РФ**

Сбербанк РФ предоставляет своим клиентам следующие виды услуг:

1. Для физических лиц.

* Операции по вкладам.
* Кредитование.
* Операции с ценными бумагами.
* Коммунальные платежи.
* Банковские карты.
* Валютно-обменные и неторговые операции.
* Операции с драгметаллами и монетами из драгметаллов.
* Денежные переводы.
* Получение заработной платы и других доходов через Банк.
* Депозитарное обслуживание.
* Расчетные чеки Сбербанка России.
* Аренда сейфов.
* Лотереи.

2. Для юридических лиц.

* Расчетно-кассовое обслуживание.
* Открытие и ведение корреспондентских счетов «Лоро».
* Кредитование.
* Операции с ценными бумагами.
* Конверсионные операции.
* Банковские карты.
* Инкассация.
* Торговое финансирование и документарные операции.
* Операции с драгметаллами и монетами из драгметаллов.
* Депозитарное обслуживание.
* Банкнотные операции.
* Аренда сейфов.

Целями ипотечного кредитования Сбербанком РФ является приобретение, строительство (в т.ч. реконструкция старого жилого фонда), реконструкция, ремонт (в т.ч. отделочные работы) объектов недвижимости, расположенных на территории Российской Федерации. Объектами недвижимости, на которые предоставляются кредиты, являются расположенные на территории Российской Федерации:

* квартира;
* жилой дом;
* часть квартиры или жилого дома, состоящая из одной или нескольких изолированных комнат;
* дача;
* садовый дом;
* гараж;
* другие строения потребительского назначения;
* незавершенные строительством вышеуказанные объекты;
* земельный участок.

Сбербанк РФ использует следующие виды жилищного кредитования:

* Кредит на недвижимость – кредит на приобретение, строительство, ремонт (отделку), реконструкцию Объекта недвижимости под различные виды обеспечения;
* Ипотечный кредит – кредит на приобретение, строительство, ремонт (отделку), реконструкцию Объекта недвижимости под залог кредитуемого объекта недвижимости;
* Кредит «Ипотечный плюс» – кредит на приобретение, строительство объекта недвижимости, строящегося (построенного) с участием кредитных средств Сбербанка России.

Кредитный договор заключается с заемщиком или созаемщиками. Созаемщиками являются супруги, оформляющие объект недвижимости в общую собственность.

Жилищный кредит может предоставляться на приобретение, строительство как одного, так и нескольких однородных (например: квартиры, гаражи и т.п.) или взаимосвязанных (например: дом с земельным участком) объектов недвижимости, оформляемых в собственность заемщика/созаещиков.

Жилищные кредиты в Сбербанке РФ могут получить платежеспособные граждане Российской Федерации в возрасте от 18 лет, имеющие официально подтвержденный ежемесячный доход.

Обязательным условием является погашение кредита до исполнения заемщику/созаемщикам 75 лет.

Жилищные кредиты можно оформить в филиале Сбербанка России:

* по месту регистрации заемщика/одного из созаемщиков,
* по месту нахождения предприятия (клиента Сбербанка России) – работодателя заемщика/одного из созаемщиков, при условии оформления ипотеки в силу закона приобретаемого/строящегося Объекта недвижимости;
* по месту нахождения или по месту строительства объекта недвижимости.

Кредит «Ипотечный +» предоставляется уполномоченными филиалами Сбербанка России только по месту нахождения приобретаемого/ строящегося объекта недвижимости.

Минимальные суммы жилищных кредитов:

* предоставляемых отделениями СБ РФ г. Москвы – 45 тыс. рублей или эквивалент этой суммы в иностранной валюте,
* предоставляемых территориальными банками СБ РФ – от 15 до 45 тыс. рублей или эквивалент этой суммы в иностранной валюте (устанавливается каждым территориальным банком самостоятельно).

Максимальный размер кредита для каждого заемщика/созаемщиков определяется на основании оценки его/их платежеспособности и не может превышать 90% стоимости объекта недвижимости (его части) либо стоимости работ по его реконструкции, ремонту, отделке.

Факт оплаты/наличие собственных средств в размере разницы между стоимостью объекта недвижимости (проводимых работ) и суммой предоставляемого кредита подтверждается заемщиком/созаемщиками до получения (либо одновременно с получением) кредита (первой части кредита).

В расчет платежеспособности заемщика/созаемщика дополнительно к его доходу по основному месту работы могут быть приняты следующие дополнительные виды доходов:

* доходы, получаемые им по другим местам работы;
* доходы, получаемые им от занятий частной практикой, либо от иных источников доходов, разрешенных законодательством;
* доходы супруги(а) заемщика;
* сумма пенсии, досрочно назначенная по старости или за выслугу лет и получаемая заемщиком/созаемщиком, не достигшим пенсионного возраста, установленного законодательством (55 лет – для женщин, 60 лет – для мужчин), на период до достижения им пенсионного возраста.

По кредиту на недвижимость используются различные формы обеспечения за исключением залога кредитуемого объекта недвижимости.

По ипотечному кредиту:

* залог кредитуемого объекта недвижимости (оформляется ипотекой в силу закона либо ипотекой в силу договора);
* другое обеспечение (при необходимости).

На период до оформления в залог кредитуемого объекта недвижимости заемщик/созаемщики предоставляют иные формы обеспечения. При этом оформление в залог имущества на данный срок не обязательно.

По ипотечному кредиту на цели индивидуального строительства оформляется залог земельного участка (залог права аренды на земельный участок), на котором строится или будет построен объект недвижимости.

По кредиту «Ипотечный +»:

* залог кредитуемого объекта недвижимости (оформляется ипотекой в силу закона);
* на период до оформления в залог кредитуемого объекта недвижимости – залог имущественных прав на возводимый объект недвижимости.

В качестве дополнительного обеспечения по жилищным кредитам оформляется:

* поручительство супруги(а) заемщика, если она (он) не является Созаемщиком (или в составе основного обеспечения, при необходимости);
* залог имущественных прав по Договору инвестирования строительства (Договору уступки права требования), при необходимости.

По Ипотечному кредиту и кредиту «Ипотечный+» в качестве дополнительного обеспечения обязательно оформляются поручительства членов семьи заемщика/созаемщиков (родителей, совершеннолетних детей), которые будут зарегистрированы по месту постоянного проживания в приобретаемом/строящемся Объекте недвижимости.

Для получения кредита заемщик/созаемщики предоставляют в Банк:

* стандартный пакет документов;

Для получения кредита заемщик предоставляет в Банк:

* заявление-анкету;
* паспорт Заемщика, его Поручителя и/или Залогодателя (предъявляются);
* документы, подтверждающие финансовое состояние Заемщика и его Поручителя:
  + для работающих − справку предприятия, на котором работает Заемщик и его Поручитель за последние 6 месяцев по форме 2-НДФЛ или справку по форме Банка за аналогичный период.

Лица, в указанный период времени принятые на новое место работы в порядке перевода, предоставляют справки по форме 2-НДФЛ с настоящего и предыдущего места работы;

Если доход подтверждается справкой (справками) по форме 2-НДФЛ, а также в случае реорганизации в течение последних 6 месяцев предприятия, на котором работает заемщик и его поручитель, дополнительно предоставляется выписка из трудовой книжки или копия трудовой книжки, заверенная предприятием;

* + для пенсионеров – справку о размере назначенной пенсии из отделения Пенсионного Фонда РФ и/или другого государственного органа, выплачивающего пенсию, по используемым ими формам.

Если пенсионер получает пенсию через Банк, справка не представляется.

* + для граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, либо частной практикой, либо имеющих иной источник доходов, разрешенный законодательством:
    - свидетельство ПБОЮЛ о регистрации в Едином государственной реестре индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) или лицензию частного нотариуса, или удостоверение адвоката (предъявляются);
    - подлинник (предъявляется) или нотариально удостоверенную копию разрешения (лицензии) на занятие отдельными видами деятельности, если они подлежат лицензированию в соответствии с действующим законодательством;
    - налоговую декларацию (для ПБОЮЛ, уплачивающих налоги в соответствии с главой 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (Единый сельскохозяйственный налог)», главой 26.2 НК РФ «Упрощенная система налогообложения», главой 26.3 НК РФ «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» и физических лиц, уплачивающих налоги в соответствии с главой 23 НК РФ «Налог на доходы физических лиц»);
    - справку по форме 2 НДФЛ (для физических лиц, уплату налогов за которых осуществляют налоговые агенты);
    - книгу учета доходов и расходов (для ПБОЮЛ, уплачивающих налоги в соответствии с главой 26.2 НК РФ);
* документы по предоставляемому залогу;
* при необходимости кредитный инспектор может запросить иные документы.
* документы по кредитуемому Объекту недвижимости в зависимости от цели кредитования.

Заемщик/созаемщики могут предоставить в Банк документы по кредитуемому объекту недвижимости в течение 3 месяцев с даты регистрации банком заявления-анкеты. В этом случае банк рассчитает максимально возможный размер кредита исходя из платежеспособности заемщика/созаемщиков при условии, что впоследствии (после предоставления указанных выше документов) сумма кредита может быть скорректирована с учетом стоимости объекта недвижимости (работ по его реконструкции, ремонту, отделке).

Выдача кредита на недвижимость и ипотечного кредита осуществляется:

* на приобретение объекта недвижимости – единовременно;
* на строительство, реконструкцию, ремонт (отделку) Объекта недвижимости – в зависимости от порядка оплаты стоимости Объекта недвижимости (производимых работ) – единовременно или частями.

Кредит «Ипотечный +» предоставляется в безналичном порядке с последующим перечислением кредитных средств по распоряжению заемщика/созаемщика на расчетный счет Застройщика.

Погашение основного долга производится ежемесячно или ежеквартально, начиная с 1-го числа месяца (первого месяца квартала), следующего за месяцем (кварталом) получения кредита или его первой части, не позднее 10-го числа месяца (первого месяца квартала), следующего за платежным. Проценты по жилищным кредитам Сбербанка РФ представлены ниже.

1. По Кредиту на недвижимость:

По кредитам в рублях:

* на срок свыше 5 до 10 лет включительно – 12% годовых
* на срок свыше 10 до 20 лет включительно – 12,25% годовых
* на срок свыше 20 до 30 лет – 12,5% годовых.

По кредитам в долларах США, евро:

* на срок свыше 5 до 10 лет включительно – 12,5% годовых
* на срок свыше 10 до 20 лет включительно – 12,75% годовых
* на срок свыше 20 до 30 лет – 13% годовых.

2. По Ипотечному кредиту:

По кредитам в рублях:

* на срок свыше 5 до 10 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11%
    - от 20% до 30% – 11,25%
    - от 5% до 20% – 11,5%
* на срок свыше 10 до 20 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12,25%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,25%
    - от 20% до 30% – 11,5%
    - от 5% до 20% – 11,75%
* на срок свыше 20 до 30 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12,5%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,5%
    - от 20% до 30% – 11,75%
    - от 5% до 20% – 12%

в долларах США, евро:

* на срок свыше 5 до 10 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12,5%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,5%
    - от 20% до 30% – 11,75%
    - от 5% до 20% – 12%
* на срок свыше 10 до 20 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12,75%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,75%
    - от 20% до 30% – 12%
    - от 5% до 20% – 12,25%
* на срок свыше 20 до 30 включительно:
  + до регистрации ипотеки – 13%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 12%
    - от 20% до 30% – 12,25%
    - от 5% до 20% – 12,5%

3. По кредиту «Ипотечный +»:

По кредитам в рублях:

* на срок свыше 5 до 10 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 11,5%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 10,75%
    - от 20% до 30% – 11%
    - от 5% до 20% – 11,25%
* на срок свыше 10 до 20 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 11,75%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11%
    - от 20% до 30% – 11,25%
    - от 5% до 20% – 11,5%
* на срок свыше 20 до 30 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,25%
    - от 20% до 30% – 11,5%
    - от 5% до 20% – 11,75%

в долларах США, евро:

* на срок свыше 5 до 10 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,25%
    - от 20% до 30% – 11,5%
    - от 5% до 20% – 11,75%
* на срок свыше 10 до 20 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12,25%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,5%
    - от 20% до 30% – 11,75%
    - от 5% до 20% – 12%
* на срок свыше 20 до 30 лет включительно:
  + до регистрации ипотеки – 12,5%
  + после регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса:
    - от 30% – 11,75%
    - от 20% до 30% – 12%
    - от 5% до 20% – 12,25%

Уплата процентов начинается с месяца, следующего за месяцем получения кредита или его первой части, и производится ежемесячно не позднее 10-го числа месяца, следующего за платежным и одновременно с погашением основного долга. По желанию заемщика/созаемщиков может быть предоставлена отсрочка в погашении кредита на период строительства, реконструкции Объекта недвижимости, не более чем на два года с даты заключения Кредитного договора. Отсрочка по уплате процентов не предоставляется. Срок рассмотрения опроса о предоставлении кредита: По кредиту на недвижимость и Ипотечному кредиту:

* в течение 18 рабочих дней с даты предоставления Заемщиком/Созаемщиками полного пакета документов;
* в течение 7 рабочих дней с даты предоставления первичного пакета документов, если документы по кредитуемому Объекту недвижимости будут предоставлены заемщиком/созаемщиками в течение 3 месяцев с даты регистрации заявления-анкеты. По Кредиту «Ипотечный +» в течение 12 рабочих дней с даты предоставления заемщиком/созаемщиками полного пакета документов. Объем выданных ссуд Юго-Западным банком Сбербанка РФ по ипотечному кредитованию представлен на рис. 2.1.



Рис. 2.1 Ссуды по ипотечному кредитованию Юго-Западного Банка Сбербанка РФ, выданные в 2005-2006 гг., тыс. руб.

На основании анализа данных рис. 2.1 видно, что ипотечные кредиты, выдаваемые Юго-Западным Банком Сбербанка РФ, в 2006 году выросли по сравнению с 2005 годом; причем наибольший рост отмечен по кредиту «Жилищный». Это связано как с улучшением экономической ситуации в стране, так и с оптимизацией кредитной политики Юго-Западного Банка. При этом сумма предоставляемых ипотечных кредитов выросла в 2006 году на 7%,; в то время как общая сумма предоставляемых кредитов – всего лишь на 3,46%.

Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам в 2005 году составила (таблица 2.4):

Таблица 2.4

Ставки по ипотечным кредитам Юго-Западного Банка Сбербанка РФ

в 2005-2006 гг., %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды кредитов | 2005 | 2006 |
| Жилищный | 12,2 | 11,4 |
| Ипотечный | 12,3 | 11,8 |
| Ипотечный плюс | 12,1 | 11,9 |

Таким образом, наблюдается некоторое снижение по ставкам ипотечного кредитования.

Динамика выдачи и погашения задолженности по ипотечным кредитам представлена в таблице 2.5

Таблица 2.5

Динамика выдачи и погашения просроченной задолженности по операциям ипотечного кредитования за 2005-2006 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | 2005 год | 2006 год | Отклонение к 2005 году | |
| Абсолютное | Относительное проценты |
| 1. | Количество договоров, шт. | 18 | 23 | 5 | 27,78% |
| 2. | Объём выданных кредитов, в тыс. руб. | 16332 | 17474 | 1142 | 6,99% |
| 3. | Динамика погашения кредитов физическими лицами, тыс. руб. | 4116 | 4203 | 87 | 2,11% |
| 4. | Остаток ссудной задолженности физических лиц, тыс. руб. | 12216 | 13271 | 1055 | 8,64% |
| 5. | в т.ч. просроченная | 429 | 671 | 242 | 56,41% |
| 6. | Удельный вес просроченной задолженности, проценты | 3,51 | 5,06 | 1,55 | 44,16% |

Большинство показателей возросло. При этом объем выданных кредитов растет быстрее чем суммы их погашения. Внушает опасение рост просроченной задолженности по ипотечным кредитам.

В таблице 2.6 представлена структура ипотечных кредитов Юго-Западного Банка Сбербанка РФ по срокам кредитования.

Таблица 2.6

Сроки кредитования по ипотечным кредитам в 2005-2006 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Сроки кредитования | 2005 год | 2006 год | Отклонение к 2005 году | |
| Абсолютное | Относитель-ное, проценты |
| 1. | 5–10 лет | 1332 | 1674 | 342 | 25,68 |
| 2. | 10–20 лет | 3668 | 4326 | 658 | 17,94 |
| 3. | 20–30 лет | 11332 | 11474 | 142 | 1,25 |

Как видим по срокам кредитования преобладают долгосрочные ипотечные кредиты – от 20 до 30%, хотя наблюдается снижение их доли в общем объеме с 69,38% в 2005 году до 65,66% в 2006 году.

На рис 2.2 и 2.3 представлены виды залогов по ипотечному кредитованию.



Рис. 2.2 Доли различных видов залогов в общей залоговой стоимости ипотечных кредитов в 2005 году, %



Рис. 2.2 Доли различных видов залогов в общей залоговой стоимости ипотечных кредитов в 2006 году, %

Из анализа рис. 2.2 и 2.3 видно, что возросла доля поручительств при ипотечном кредитовании. С одной стороны это облегчает процесс получения ипотечного кредита, но, с другой стороны растут кредитные риски.

**3. УЛУЧШЕНИЕ ОЦЕНКИ АКТИВОВ ЗАЕМЩИКА СБ РФ**

**3.1 Анализ суммарных активов заемщиков СБ РФ**

К суммарному активу относятся принадлежащие на праве собственности заемщику, созаемщикам:

* квартиры и индивидуальные жилые дома (в т.ч. коттеджного типа), в которых никто не зарегистрирован;
* дачи;
* земельные участки;
* нежилые помещения (используемые под офисы, склады, торговые точки);
* помещения для кратковременного проживания (гостиницы, мотели, кемпинги);
* автомобили и иные транспортные средства;
* эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги.

Оценочная стоимость ценных бумаг может устанавливаться в зависимости от вида ценных бумаг в соответствии с Регламентом, на основании экспертного заключения специализированного подразделения Банка, а также на основании заключения независимого оценщика.

Оценочная стоимость драгоценных металлов определяется экспертным путем подразделением, осуществляющим валютные и неторговые операции.

Оценочная стоимость объектов недвижимости, оборудования, транспортных средств, товарно-материальных ценностей понимается как наиболее вероятная цена, за которую имущество может быть продано на конкурентном и открытом рынке, и может устанавливаться на основании заключения независимого оценщика, имеющего право на проведение оценки.

Ипотечный кредит с учетом суммарного актива предоставляется на приобретение заемщиком/созаемщиками у продавца следующих объектов недвижимости:

* квартир;
* земельных участков;
* индивидуальных жилых домов (в т.ч. коттеджного типа).

Оценочная стоимость суммарного актива должна составлять не менее 30 000 000 рублей или эквивалента этой суммы в иностранной валюте.

При включении в суммарный актив:

* квартиры, индивидуального жилого дома (в т.ч. коттеджного типа), дачи, нежилого помещения – оценочная стоимость каждой (ого) должна быть не менее 1 000 000 рублей;
* автомобиля и иных транспортных средств – оценочная стоимость каждого должна быть не менее 600 000 рублей при сроке эксплуатации каждого не более 3-х лет.

Максимальный размер кредита определяется без учета платежеспособности заемщика/созаемщиков и не должен превышать одновременно 50% оценочной стоимости суммарного актива и 65% покупной стоимости объекта недвижимости.

К обеспечению ипотечного кредита и кредита «Ипотечный+» с учетом суммарного актива предъявляются требования аналогичные ипотечному кредиту и кредиту «Ипотечный+» соответственно.

Залог приобретаемого объекта недвижимости при предоставлении ипотечного кредита с учетом суммарного актива оформляется только ипотекой в силу закона.

Для получения кредита заемщик/созаемщики предоставляют в Банк:

* заявление-анкету;
* стандартный пакет документов;
* документы по кредитуемому объекту недвижимости в зависимости от цели кредитования;
* свидетельство о браке/брачный контракт (предъявляется);
* свидетельство(а) о расторжении брака(ов) (предъявляется);
* свидетельство(а) о рождении ребенка (детей) (предъявляется);
* документы, подтверждающие право собственности Заемщика/Созаемщиков на включенное в суммарный актив имущество, а также его стоимость.

На основании оценки суммарных активов заемщика ипотечные кредиты Сбербанка РФ разделяются по группам риска (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Категории риска и размер расчётного резерва

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категория качества** | **Наименование** | **Размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде** |
| 1 категория (высшая) –отсутствие кредитного риска | Стандартные | 0% |
| 2 категория – умеренный кредитный риск | Нестандартные | От 1% до 20% |
| 3 категория – значительный кредитный риск | Сомнительные | От 21% до 50% |
| 4 категория – высокий кредитный риск | Проблемные | От 51% до 100% |
| 5 категория (низшая) – отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде, что обусловливает полное обесценение ссуды. | безнадежные | 100% |

В таблицах 3.1 и 3.2 представлена разделение ипотечных кредитов, предоставленных Юго-Западным Банком СБ РФ по категориям риска.

Таблица 3.1

Расчет совокупного риска кредитного портфеля Банка

на 01.01.2006 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа риска | Ссудная задолженность, тыс. руб. | % риска | Риск, тыс. руб. |
| 1 | 12347 | 1 | 123,47 |
| 2 | 3556 | 20 | 711,2 |
| 3 | 429 | 50 | 214,5 |
| 4 | – | – | – |
| 5 | – | – | – |
| Итого: | 16332 |  | 1049,17 |

Таблица 3.2

Расчет совокупного риска кредитного портфеля банка

на 01.01.2007 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа риска | Ссудная задолженность, тыс. руб. | % риска | Риск, тыс. руб. |
| 1 | 12976 | 1 | 129,76 |
| 2 | 3827 | 20 | 765,4 |
| 3 | 671 | 50 | 335,5 |
| 4 | – | – | – |
| 5 | – | – | – |
| Итого: | 17474 |  | 1230,66 |

Резервов, сформированных Банком, хватает на покрытие рисков по ипотечным кредитам.

Основным способом страхования кредитного риска в Сбербанке РФ остается проведение тщательного андеррайтинга кредита. При этом типовыми значениями параметров такого андеррайтинга являются:

* отношение месячного платежа заемщика к его ежемесячному доходу (payment-to-income ratio − PTI) − 25-35%;
* отношение суммы кредита к рыночной стоимости залога (loan-to-value ratio − LTV) − 50-85%.

**3.2 Пути оптимизации ипотечной деятельности СБ РФ**

Несмотря на лидирующие позиции Сбербанка РФ и его Юго-Западного отделения на рынке ипотечного кредитования РФ и его преимущества перед другими банками в методах и способах оценки суммарных активов существует ряд мер, направленных на оптимизацию его ипотечной деятельности.

Сбербанк России, являясь лидером рынка розничных услуг населению, не в полной мере использует возможности продажи пакетов комплексных услуг всем категориям граждан. Слабо реализуются конкурентные преимущества (собственная расчетная система, разветвленная сеть филиалов) и в работе Банка на рынке обслуживания юридических лиц. Отсутствие стратегии работы с определенными группами клиентов, разрозненность предоставляемых услуг и отсутствие разумного баланса между продажей стандартных видов услуг и индивидуальным обслуживанием, недостаточная гибкость тарифной политики и слабое развитие маркетинга не позволяют эффективно использовать имеющиеся возможности и требуют скорейшего пересмотра. Объемы оказываемых услуг не соответствуют месту Банка в банковской системе страны и должны быть существенно увеличены.

Имея значительные резервы роста, Банк способен в короткие сроки и без значительных затрат существенно увеличить свою долю на сегменте рынка ипотечного кредитования.

Сбербанк России обладает уникальными возможностями по одновременному продвижению набора услуг на всей территории России с меньшими затратами за счет консолидации расходов на внедрение новых технологий и проведение рекламных кампаний. Данное преимущество используется слабо, в Банке не сформирован системный подход к изучению проблем и потребностей клиента, отсутствуют отработанные программы тиражирования отдельных продуктов, единая служба маркетинга.

В настоящее время в работе со средствами массовой информации усилия Банка в основном направлены на опровержение необъективной информации, а не на создание имиджа Банка и формирование предпочтений существующих и потенциальных клиентов. Необходимо существенно расширить информационный поток, в том числе и об ипотечной Деятельности Банка, создаваемый в инициативном порядке, более активно использовать электронные средства массовой информации.

В деле ипотечного кредитования для привлечения клиентов из различных общественных групп необходимо обеспечивать массовые потребности клиентуры. Повышение эффективности продаж массовых услуг и продуктов предполагает:

* стандартизацию и унификацию предлагаемых продуктов, включая комплекс организационных, информационных, финансовых и юридических процедур, объединенных единой технологией обслуживания клиента, в целях снижения трудозатрат и повышения качества обслуживания;
* управление продуктовым рядом, включая выделение перечня базовых услуг и продуктов универсального банка и замещение неэффективных продуктов и услуг, не пользующихся устойчивым спросом;
* проведение стандартной тарифной политики массовых продаж банковских продуктов и услуг.

Ценовая политика Банка должна отражать как региональные различия, так и особенности проводимых операций с основными категориями клиентов. При проведении ипотечного кредитования Банк должен сохранять социально-ориентированную процентную политику.

Необходимо продолжать кредитование владельцев государственных жилищных сертификатов в рамках президентской программы «Государственные жилищные сертификаты». Учитывая, что размер субсидий, предоставляемых в рамках указанной программы, не покрывает стоимости приобретаемого владельцами сертификатов жилья, предоставление кредитов на недостающую часть стоимости приобретаемого жилья позволит данной категории граждан решить проблему покупки жилья в выбранном для проживания регионе.

Работа персонала непосредственно с клиентом является первостепенным фактором успешности рекламно-информационных мероприятий. С учетом вышесказанного большое внимание необходимо уделить повышению уровня специалистов работающих непосредственно с клиентами в отделениях и филиалах банка.

Для уменьшения числа «проблемных» кредитов и совершенствования системы оценки рисков при оценке суммарных активов заемщика предлагается создание в структуре Юго-Западного Банка Сбербанка РФ сервисерского отдела – отдела, занимающимся изучением и минимизацией рисков при предоставлении ипотечных кредитов и оценке суммарных активов заемщиков. Специалисты сервисерского отдела должны соответствовать следующим требованиям:

* умение оперативно оценивать состояние поступающих проблемных кредитов, выявлять активы, требующие немедленного внимания, разрабатывать планы действий и выделять необходимые ресурсы для работы с новыми активами;
* эффективно управлять потоком поступающих на обслуживание активов;
* определять причины просрочки платежей и, по возможности, добиваться положительного денежного потока по обслуживанию кредитов;
* иметь хорошо отлаженную методологию анализа портфеля кредитов, а также контроля за работой атторнея;
* эффективно искать заемщиков, отсутствующих по месту жительства, и отслеживать эффективность методов поиска;
* применять своевременные превентивные меры по уменьшению убытков;
* проводить полностью автоматизированный анализ текущей чистой стоимости ипотечного кредита на основе последнего финансового отчета заемщика и последнего акта оценки недвижимости, разрабатывать оптимальную стратегию урегулирования задолженности;
* иметь эффективную дублированную систему мер по уменьшению размера убытка, сочетающихся с мерами по предотвращению срыва сроков обращения взыскания на недвижимость;
* обеспечивать подготовку документации, в достаточной мере обосновывающей стратегию и решения, касающиеся взыскания задолженности;
* иметь достаточно эффективные средства контроля за процессами принятия и утверждения принимаемых решений;
* соблюдать формализованные выверенные процедуры продажи объектов недвижимости.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Ипотечный кредит − это денежная сумма, которая выдается банком заемщику на приобретение жилья под залог этой недвижимости. Недвижимость приобретается в собственность заемщика и остается в залоге у банка до полного погашения взятого кредита.

Предметом ипотеки является недвижимость, остающаяся во владении Банка. Ипотека использует залог в качестве обеспечения долгосрочного кредита. В случае неисполнения обязательств должником, кредитор получает причитающиеся средства за счет заложенного имущества.

Кредитором в ипотечных правоотношениях выступает лицензированный Центральным Банков РФ финансовый орган (банк).

Основные участники ипотеки: заемщик (как правило, банк), кредитор и ипотечное агентство.

Одним из основных факторов, характеризующих наличие финансовых условий для возможности широкого развития долгосрочного ипотечного кредитования, является состояние банковского сектора в целом и наличие в нем достаточных долгосрочных пассивов, прежде всего в виде вкладов частных вкладчиков. Состояние российской банковской системы в настоящее время продолжает оставаться недостаточно устойчивым.

Процесс восстановления утраченного доверия к банкам со стороны населения будет проходить значительно быстрее, если банки начнут выдавать кредиты населению. В этом случае граждане, претендующие на кредит банка, будут держать в этом банке свои расчетные и депозитные счета, что будет способствовать восстановлению и улучшению структуры баланса банка. В решении этих задач жилищное ипотечное кредитование должно сыграть существенную роль. Создание механизмов привлечения долгосрочных ресурсов по доступной для банков, а, в конечном счете, и для заемщиков, цене является непременным условием развития ипотечного кредитования.

Необходимость обеспечения возможности обращения взыскания, реализации заложенного имущества и выселения заемщика в случае невозврата кредита имеет принципиальное значение для ипотечного кредитования. Особое внимание, проявляемое судами к этой проблеме, позволит сделать это право реальным.

Для коммерческих банков, выдающих ипотечные кредиты, исключительно важным для оценки вероятности погашения кредита являются официально подтверждаемые данные о доходах потенциального заемщика. При отсутствии такой информации риски банка при ипотечном кредитовании многократно возрастают, поэтому большая группа граждан, официальные доходы которых в несколько раз меньше их реальных доходов, даже не рассматривается банками в качестве потенциальных заемщиков, в то время как при нормальной ситуации именно эта социальная группа наиболее платежеспособна для ипотечного кредитования. Лишь продуманная государственная налоговая политика при ипотечном кредитовании населения позволит вывести реальные доходы из «тени» и увеличить в будущем налогооблагаемую базу.

Объект исследования данной работы – Юго-Западный Банк Сбербанка России. Цель деятельности Банка – привлечение денежных средств от физических и юридических лиц, а также осуществление кредитно-расчётных и иных банковских операций с физическими и юридическими лицами. Выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов, сохранить позиции современного первоклассного конкурентоспособного банка.

Миссия Банка – обеспечивать потребность каждого клиента в том числе частного, корпоративного и государственного, на всей территории обслуживания в банковских услугах высокого качества и надежности, обеспечивая устойчивое функционирование российской банковской системы, сбережения вкладов населения и их инвестирования в реальный сектор, содействия развитию экономики России.

Лозунг Банка – быть «домашним» для частного вкладчика, респектабельным в глазах корпоративного клиента, опорой и помощником для государства.

В своей деятельности Банк использует три специализированные ипотечные программы. Показатели ипотечного кредитования имеют тенденцию к росту. Основной проблемой Банка является рост просроченной кредиторской задолженности. Это свидетельствует о некоторых проблемах Банка в области формирования условий ипотечного кредитования и мер взыскания за неисполнение условий договора.

Ключевым фактором успеха Банка в достижении поставленных целей является качественное изменение системы взаимоотношений с клиентами. Предстоит серьезное совершенствование системы управления рисками. Для этого предлагается создание в организационной структуре Банка сервисерского отдела.

Для успешной реализации запланированных мероприятий необходимо проведение комплексного финансирования включающего как средства для долгосрочного инвестирования в развитие инфраструктуры, так и вложения в текущие затраты.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Гражданский Кодекс РФ.
2. Конституция РФ от 14.12.1993.
3. Налоговый Кодекс РФ.
4. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ.
5. Федеральный Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)». от 16 июля 1998 года. №102-ФЗ.
6. Инструкция ЦБ РФ от 12 апреля 2001 г. № 2-п «Положение о безналичных расчетах в Россий­ской Федерации».
7. Ануфриев В. Синдицирование: нужен четкий план действий.//Банковское дело в Москве. 2002. №12.
8. Астахов В. П. Кредитные операции.– Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
9. Астраханцева М. Развитие рынка первичного ипотечного кредитования в России.//Банковское дело. 2006. №7.
10. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет. – М.: 2002.
11. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2000.
12. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд. – М.: 1997.
13. Банки и банковские операции. Под редакцией Жукова Е.Ф.– М.: Банки и биржи, 1997.
14. Банковское дело. Под редакцией Колесникова В.И., Кроливецкой Л.П.– М.: Финансы и статистика, 1996.
15. Банковское дело. Под редакцией Лаврушина В.И.– М.: Финансы и статистика, 2001.
16. Березанская Е. Настоящий кредитный бум начнется через год.//Ведомости 24.11.03.
17. Васильев М. Развитие операций кредитования для обслуживания финансовых рынков.//Рынок ценных бумаг. 2001. №24.
18. Введение в банковское дело. Учебник.– М.: 1997.
19. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ. – М.: 2003.
20. Гиляровская Л. Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой отчетности коммерческого банка. – СПб.: 2003.
21. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М.: 2001.
22. Дробозина Л.А. Финансы, денежное обращение, кредит. Учебник. М.: ЮНИТИ, 2000.

Заславская О. Ипотечный калькулятор. Как получить ипотечный кредит.// Известия. 23.08.2006.

1. Ильинский И.В. Россия на пути к созданию института кредитных историй.//Банковское дело.2003.№ 7.

Ипотека: правительство решает квартирный вопрос.// КоммерсантЪ, февраль 2004.

1. Крейнина Н.М. Финансовое состояние банка: методы оценки. – М.: 1997.
2. Кувшинов В.В. Методика оценки надежности российских банков на основании официальных данных консолидированного баланса и прочей косвенной информации. // Финансовый директор. 2003. №12.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Пер. с англ. – М.: 1992.
4. Операции коммерческих банков. Учебник.– М.: 2000.
5. Осипова М.В. Бюджетная система РФ. Учебник. М.: Мысль, 2002.

Печатникова С.М. Основные направления и перспективы создания механизма ипотечного кредитования в России.// Менеджмент в России и за рубежом. 2005. №1.

Селюков В.К. Гончаров С.Г. Управление финансовыми рисками на рынке ипотечного кредитования.// Менеджмент в России и за рубежом. 2006. №4.

1. Сибиряков А.И. Коммерческий банк сегодня. – М.: 2002.
2. Тарачев В.А. Кредитные риски и развитие банковской системы.//Деньги и кредит.–2003.№6.
3. Ульянов И.П., Попова Л.В. Детализация учета и цены. – М.: 1997.
4. Ульянов И.П., Попова Л.В. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера. – М.: 1999.
5. Шаккум М.Л. Проблемы ипотечного кредитования в России.// Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2002. №4.

1. Российский статистический ежегодник. М.: 2003. Данные Госстроя России. [↑](#footnote-ref-1)
2. Российский статистический ежегодник. М.: 2003. Данные Госстроя РФ. [↑](#footnote-ref-2)
3. Печатникова С.М. Основные направления и перспективы создания механизма ипотечного кредитования в России.// Менеджмент в России и за рубежом. №1−2005. [↑](#footnote-ref-3)