Содержание

[Введение](#_Toc278819010)

[Глава 1. Теоретические основы кредита и его роль в кредитовании физических лиц](#_Toc278819011)

[1.1 Понятие кредита и кредитных операций. Функции кредита](#_Toc278819012)

[1.2 Виды кредитов](#_Toc278819013)

[Глава 2. Анализ кредитования физических лиц в Липецком ОСБ 8593](#_Toc278819014)

[2.1 Организационно-экономическая характеристика Липецкого ОСБ 8593](#_Toc278819015)

[2.2 Организация кредитного процесса. Процедура выдачи и погашения кредита](#_Toc278819016)

[2.3 Определение платежеспособности ссудозаемщика](#_Toc278819017)

[Глава 3. Пути совершенствования кредитования физических лиц](#_Toc278819018)

[3.1 Совершенствование маркетинговой политики банка, поиск резервов для привлекательности условий кредитования](#_Toc278819019)

[3.2 Внедрение современных методик управления рисками в потребительском кредитовании](#_Toc278819020)

[3.3 Методика управления кредитными рисками, применяемая банком](#_Toc278819021)

[Заключение](#_Toc278819022)

[Список использованных источников](#_Toc278819023)

## Введение

Уровень экономического развития страны, благосостояние народа характеризуется системой показателей, одним из которых является уровень потребительского спроса населения и степень его удовлетворения. ВРоссии степень удовлетворения необходимого потребительского спроса из-за низкого уровня оплаты труда и как следствие отсутствия достаточных денежных средств у основной массы населения очень низкая.

В 1990-ые годы в России был осуществлен переход к принципиально новым экономическим отношениям, который обусловил необходимость кардинальных преобразований в банковской сфере. Смысл их заключается в применении комплекса мер по обеспечению адекватности деятельности банков рыночным отношениям, то есть проведение новой банковской политики. Это порождает необходимость исследования вопросов формирования кредитной политики.

В условиях переходного периода в России радикальная экономическая реформа открыла новый этап в развитии банковского дела. Особую актуальность в условиях рынка приобретают вопросы, связанные с проблемами и перспективами банковского обслуживания населения, их практическая реализация. В настоящее время кредиты населению предоставляют многие банки. Растущая конкуренция и необходимость повышения доходности на рынке потребительского кредитования заставляет банки искать более эффективные пути управления доходностью этих операций и кредитным риском. С другой стороны, недостаточность доходов населения способствует активизации спроса на кредит, поскольку потребительское кредитование не только приближает отложенный спрос, но и дает возможность покупателю выбрать товар более высокого качества.

Кредитования физических лиц обусловлено, прежде всего, следующими причинами: денежные доходы населения формируют его платежеспособность, которая нередко не соответствует покупательскому спросу. Потребность в приобретении тех или иных товаров опережает возможности их денежного покрытия, то есть существует разрыв между размерами текущих денежных доходов населения и относительно высокими ценами на имущество длительного пользования (жилой дом, дача, автомобиль и др.). Одновременно у некоторых слоев населения наблюдается наличие временно свободных денежных средств. Таким образом, появление потребительского кредита решает противоречия между сравнительно высокими ценами на предметы длительного пользования и текущими доходами у одной группы населения и необходимости их использования у другой;

Необходимость беспрепятственной реализации товаров производителем. При этом связь потребительского кредита и розничной торговли прямая, то есть с увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку спрос на товар порождает спрос на кредит. Данная взаимосвязь становится особенно тесной при высокой насыщенности рынка товарами.

Потребительский кредит стимулирует участие населения в создании жилого фонда, обзаведении собственным жильем и предметами домашнего обихода.

Кредитование банками населения позволяет не только рационально использовать временно свободные денежные средства вкладчиков, но и имеет большое социальное значение, так как способствует удовлетворению жизненно важных потребностей населения в жилье, различных товарах и услугах, что бесспорно делает исследование по выбранной теме актуальным.

Таким образом, комплексная разработка теоретических и практических вопросов формирования и реализации кредитной политики позволит обеспечить внедрение системы комплексного банковского обслуживания клиентов, адекватной современной экономической ситуации в России, создать механизм для гармонизации этой системы с международно-признанной практикой обслуживания последних, а также существенно повысить его качество.

Цель дипломной работы - проанализировать порядок кредитования физических лиц на примере Липецкого отделения Сбербанка России, вскрыть имеющиеся недостатки и разработать предложения по его совершенствованию.

Предметом исследования является структура системы кредитования физических лиц и анализ качества этой системы. Для достижения поставленной цели в работе были поставлены следующие задачи:

исследовать современные тенденции развития теории и практики потребительского кредитования применительно к условиям сложившимся в России в процессе социально-экономических преобразований;

проанализировать управления кредитными рисками, применяемое банками в современной экономической действительности;

исследовать направления совершенствования банковской деятельности по предоставлению кредитов населению;

разработать рекомендации по совершенствованию экономического механизма потребительского кредитования.

В ходе исследования изучена общая и специальная литература, разработки организаций по банковскому делу, законодательные и другие нормативные акты, соответствующие методические и проектные материалы, рекомендации зарубежных исследователей деятельности коммерческих банков. Среди российских экономистов, внесших значительный вклад в развитие и совершенствование потребительского кредитования в стране, можно отметить Жукова Е., Ковалева А., Колесникова В., Кроливецкую Л., Лаврушина О., Молчанова А., Панову Г., Уланова В., и др.

Информационную базу диплома составляют материалы, публикации в периодической печати, а так же банковское законодательство России. В работе использовались материалы Банка России. Министерства финансов РФ, Ассоциации российских банков, период исследования 2005 - 2007 г.г.

## Глава 1. Теоретические основы кредита и его роль в кредитовании физических лиц

## 1.1 Понятие кредита и кредитных операций. Функции кредита

Кредит - предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, готовые вступить в экономические отношения.

Возможность возникновения и развития кредита связаны с кругооборотом и оборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов. Средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Постепенные восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий. Вместе с тем на другом полюсе возникает потребность в замене изношенных средств труда и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала. Более того, здесь колебания в кругообороте и обороте проявляют себя более разнообразно. Так, в силу сезонности производства, неравномерных поставок и другого происходит несовпадение времени создания и обращения продукции. У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других - их недостаток. Это создаёт возможность возникновения кредитных отношений, то есть кредит разрешает относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью, их использования в хозяйстве [28].

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательствах.

1). Возвратность кредита - этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности. В отечественной практике кредитования в условиях централизованной плановой экономики существовало неофициальное понятие "безвозвратная ссуда". Эта форма кредитования имела достаточно широкое распространение, особенно в аграрном секторе, и выражалась в предоставлении государственными кредитными учреждениями ссуд, возврат которых изначально не планировался из-за кризисного финансового состояния заемщика. По своей экономической сущности безвозвратные ссуды являлись скорее дополнительной формой бюджетных субсидий, осуществляемых через посредничество государственного банка, что традиционно осложняло кредитное планирование и вело к постоянной фальсификации расходной части бюджета. В условиях рыночной экономики понятие безвозвратной ссуды столь же недопустимо, как, например, понятие "планово-убыточное частное предприятие".

2). Срочность кредита - он отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране - свыше трех месяцев) - предъявления финансовых требований в судебном порядке. Частичным исключением из этого правила являются так называемые онкольные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не определяется. Эти ссуды, достаточно распространенные в XIX - начале XX вв. (например, в аграрном комплексе США), в современных условиях практически не применяются, прежде всего, из-за создаваемых ими сложностей в процессе кредитного планирования. Кроме того, договор об онкольном кредите, не определяя фиксированный срок его погашения, четко устанавливает время, имеющееся в распоряжении заемщика с момента получения им уведомления банка о возврате полученных ранее средств, что в какой-то степени обеспечивает соблюдение рассматриваемого принципа.

3). Платность кредита. Ссудный процент. Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Практическое выражение рассматриваемый принцип находит в процессе установления величины банковского процента, выполняющего три основные функции [6]:

перераспределение части прибыли юридических и дохода физических лиц;

регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях, на кризисных этапах развития экономики.

Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Подтверждая роль кредита как одного из предлагаемых на специализированном рынке товаров, платность кредита стимулирует заемщика к его наиболее продуктивному использованию. Именно эта стимулирующая функция не в полной мере использовалась в условиях плановой экономики, когда значительная часть кредитных ресурсов предоставлялась государственными банковскими учреждениями за минимальную плату (1,5 - 5% годовых) или на беспроцентной основе.

4). Обеспеченность кредита - этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Особенно актуален в период общей экономии.

5). Целевой характер кредита распространяется на большинство видов кредитных операций, выражая необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. Находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдением этого условия заемщиком. Нарушение данного обязательства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

6). Дифференцированный характер кредита - этот принцип определяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщиков. Практическая реализация его может зависеть как от индивидуальных интересов конкретного банка, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности (например, малого бизнеса и пр.)

Место и роль кредита в экономической системе общества определяются также прежде всего выполняемыми им функциями как общего, так и селективного характера [8].

Перераспределительная функция.

В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного насоса, откачивающего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль. Ориентируясь на дифференцированный ее уровень в различных отраслях или регионах, кредит выступает в роли стихийного макрорегулятора экономики, обеспечивая, удовлетворение потребностей динамично развивающихся объектов приложения капитала в дополнительных финансовых ресурсах. Однако в некоторых случаях практическая реализация указанной функции может способствовать углублению диспропорций в структуре рынка, что наиболее наглядно проявилось в России на стадии перехода к рыночной экономике, где перелив капиталов из сферы производства в сферу обращения принял угрожающий характер, в том числе с помощью кредитных организаций. Именно поэтому одна из важнейших задач государственного регулирования кредитной системы - рациональное определение экономических приоритетов и стимулирование привлечения кредитных ресурсов в те отрасли или регионы, ускоренное развитие которых объективно необходимо с позиции национальных интересов, а не исключительно текущей выгоды отдельных субъектов хозяйствования [10].

Экономия издержек обращения.

Практическая реализация этой функции непосредственно вытекает из экономической сущности кредита, источником которого выступают, в том числе финансовые ресурсы, временно высвобождающиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капиталов. Временной разрыв между поступлением и расходованием денежных средств субъектов хозяйствования может определить не только избыток, но и недостаток финансовых ресурсов. Именно поэтому столь широкое распространение получили ссуды на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств, используемые практически всеми категориями заемщиков и обеспечивающие существенное ускорение оборачиваемости капитала, а следовательно, и экономию общих издержек обращения.

Ускорение концентрации капитала.

Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже с учетом необходимости выделения части ее для расчета с кредитором привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства. Следует, однако, отметить, что на стадии экономического спада (и тем более в условиях перехода к рыночной экономике) дороговизна этих ресурсов не позволяет активно использовать их для решения задачи ускорения концентрации капитала в большинстве сфер хозяйственной деятельности. Тем не менее, рассматриваемая функция даже в отечественных условиях обеспечила определенный положительный эффект, позволив существенно ускорить процесс обеспечения финансовыми ресурсами отсутствующих или крайне неразвитых в период плановой экономики сфер деятельности.

Обслуживание товарооборота.

В процессе реализации этой функции кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него, в частности, наличные деньги. Вводя в сферу денежного обращения такие инструменты, как векселя, чеки, кредитные карточки и т.д., он обеспечивает замену наличных расчетов безналичными операциями, что упрощает и ускоряет механизм экономических отношений на внутреннем и международном рынках. Наиболее активную, роль в решении этой задачи играет коммерческий кредит как необходимый элемент современных отношений товарообмена.

Ускорение научно-технического прогресса

В послевоенные годы научно-технический прогресс стал определяющим фактором экономического развития любого государства и отдельного субъекта хозяйствования. Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции. Именно поэтому нормальное функционирование большинства научных центров (за исключением находящихся на бюджетном финансировании) немыслимо без использования кредитных ресурсов. Столь же необходим кредит и для осуществления инновационных процессов в форме непосредственного внедрения в производство научных разработок и технологий, затраты на которые первоначально финансируются предприятиями, в том числе и за счет целевых средне - и долгосрочных ссуд банка [12].

Эмиссионная функция.

В настоящее время эмиссия денег всей банковской системы происходит на кредитной основе. Кредитование банками своей клиентуры и рефинансирование самих банков центральными банками определяет масштабы выпуска денег в хозяйственный оборот, а погашение полученных кредитов ведет к изъятию денег из оборота. В основе эффекта мультипликативного расширения кредитов также лежит кредитование хозяйствующих субъектов, государства и населения. Банковское и коммерческое кредитование способствуют постепенному вытеснению наличных денег из обращения, что связано с широким использованием безналичных расчетов, чеков и кредитных карточек. Эти банковские продукты (инструменты) позволяют заменить наличные деньги кредитными операциями. Вместо эмиссионной функции кредита часто упоминается близкая по сути функция замещения действительных денег кредитными операциями. В современных условиях на базе расширения коммерческого и банковского кредита возникает устойчивая эмиссия кредитных денег и происходит замена налично-денежного оборота.

Итак, кредит - это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, предаваемой во временное пользование.

В условиях рыночной экономики кредит:

аккумулирует временно свободные денежные средства;

перераспределяет денежные средства на условиях их последующего возврата;

создает кредитные деньги;

регулирует объем совокупного денежного оборота.

## 1.2 Виды кредитов

Особенность современной практики кредитования заключается в многообразии применяемых форм, видов и способов выдачи кредитов.

Специфика проявления различных видов потребительского кредитования, их взаимосвязь и взаимопроникновение приводит к необходимости упорядочения, классификации потребительских кредитов.

Выбор критериев разграничения потребительских кредитов, отнесения их к определенным видам, исходя из определенных классификационных признаков, является достаточно сложной, но важной проблемой.

В России потребительские кредиты включают кредиты на: жилищное строительство; строительство и приобретение индивидуальных жилых домов; приобретение и строительство садовых домиков, и благоустройство садовых участков; реконструкцию, капитальный ремонт индивидуальных жилых домов, присоединение их к инженерным сетям, находящимся в личной собственности. Размер кредита на указанные цели определяется стоимостью затрат и долевым участием собственных средств заемщика в оплате их стоимости или устанавливается в фиксированных размерах - Срок пользования кредитом оговаривается в соответствующих нормативных документах.

Банки выдают также долгосрочный потребительский кредит на приобретение автомобилей, других товаров длительного пользования, покупку скота, хозяйственное обзаведение отдельным категориям граждан. Таким образом, круг удовлетворения потребительских нужд заемщика весьма разнообразен, даже когда речь идет только о банковском потребительском кредитовании.

Кроме того, осуществляется выдача кредитов на текущие потребительские нужды, т.е. на приобретение отдельных предметов потребления, К ним относятся рассрочка платежей за товары длительного пользования; прокат предметов потребления; кредиты под залог имущества в ломбардах; кредиты, выдаваемые кассами взаимопомощи, союзами творческих организаций. Потребительское кредитование могут осуществлять также и другие небанковские учреждения, например" фонды индивидуального жилищного строительства.

Таким образом, важным классификационным признаком для потребительского кредита является только один из субъектов кредитной сделки, а именно кредитор, поскольку второй субъект - заемщик заранее как бы определен самой спецификой, природой потребительского кредита и выступает как физическое лицо.

Классификация потребительских кредитов по типу кредитора позволяет разграничить потребительские кредиты на банковские и небанковские.

Исходя из этого, варьируются и формы выдачи потребительского кредита - денежные и товарные кредиты.

Однако классификация потребительских кредитов по форме выдачи не находится в прямой взаимосвязи с классификацией по типу кредитора. Безусловно, что потребительский кредит, предоставленный банком, может быть выдан только в денежной форме. Однако небанковские кредиты могут быть как товарными, так и денежными.

Не менее важным классификационным признаком является сфера удовлетворения потребительских нужд заемщика, т.е., целевой характер кредита.

Виды кредита - это детальная характеристика кредита по организационно - экономическим признакам, используемая для его классификации. Единых мировых стандартов при их классификации не существует. В каждой стране есть свои особенности. В России виды кредита классифицируются в зависимости от:

стадий воспроизводства, обслуживаемых кредитом;

отраслевой направленности;

объектов кредитования;

его обеспеченности;

срочности кредитования;

платности и другие.

Виды кредита представляют собой категорию обмена. При продаже своего продукта, при покупке сырья, оборудования и прочих товаров, необходимых для продолжения деятельности, товаропроизводители испытывают значительную потребность в дополнительных платежных средствах. Являясь важным инструментом платежа, виды кредита применяются для удовлетворения разнообразных потребностей заемщика. Эти потребности зарождаются не только в обмене, где разрыв в платежном обороте наиболее проявляется, но и в других стадиях воспроизводства. Хозяйственные организации, производящие продукт, расходуют полученные ссуды для приобретения средств производства, удовлетворения потребностей по расчетам по заработной плате с работниками, с бюджетными организациями. Население получает виды кредита для удовлетворения своих потребительских нужд. Выступая категорией обмена, кредит используется для удовлетворения потребностей производства, в распределения и потребления валового продукта.

Виды кредита подразделяются на виды и в зависимости от их отраслевой направленности. Когда кредит обслуживает потребности промышленных предприятий - это промышленный кредит. Бывает также: сельскохозяйственный, торговый вид кредита. Отраслевая направленность кредита часто находит свое воплощение в государственной статистики ряда стран.

Потребительский кредит охватывает как кредит, связанный с удовлетворением потребностей текущего характера, в том числе с развитием производства в личном хозяйстве, так и кредит на приобретение, строительство и поддержание недвижимого имущества. Кредит на текущие нужды содействует реализации товарных запасов, более полному и своевременному удовлетворению постоянно растущих потребностей населения. Кредит на текущие нужды способствует также развитию личного хозяйства, что делает в известном смысле условным понятие "потребительский кредит", более точным является понятие "кредитование населения". Потребительский кредит появился в далеком прошлом, поскольку привилегированное меньшинство всегда пользовалось кредитом. В то же время большинство населения до начала девятнадцатого века имело низкую покупательную способность, и вопрос о кредите для него вряд ли возникал. Бесценным исключением была telly-trade начавшая свое развитие в восемнадцатом столетии. Странствующие торговцы ежемесячно продавали большей частью ткани и одежду, доставляли товары, соглашаясь па небольшую регулярную плату.

Эта деятельность постепенно исчезла по мере развития розничной торговли. Рядового работающего человека в девятнадцатом веке местные лавочники принуждали покупать товары у нанимателей в счет зарплаты, были единственным источником кредита, не считая традиционных ростовщиков и владельцев ломбардов. Однако постепенный рост зарплаты и жизненных стандартов в викторианскую эпоху вместе с передовой техникой массового производства создали спрос на покупательский кредит, продолжающий свой рост в настоящее время. Покупка в рассрочку была введена фирмой Зингера в середине девятнадцатого века для облегчения продажи швейных машин. Эти и другие формы кредита, предлагаемые финансовыми компаниями, в сочетании с все возрастающим количеством предметов домашнего обихода длительного пользования, выпускаемых предприятиями, достигли кульминации в век автомобиля.

Формы кредита являются внешним проявлением характера и организации кредитных отношений. В отдельных источниках экономисты различают их по составу участников, объектам" величине ссудного процента и сфере функционирования [41].

В других источниках в основу классификации форм кредита положены несколько другие признаки. Например, характер кредитных отношений, состав участников (субъектов) кредиткой сделки, содержание объекта сделки, уровень и источник уплаты процента, вещественное проявление кредитной сделки и др.

Отсюда возникают определенные разногласия в отношении потребительского кредита к одной из форм кредита, или к определенному виду кредита. Рассмотрим мнения отдельных авторов по поводу сущности потребительского кредита.

Профессор Жуков Е.Ф. так характеризует потребительский кредит: "Кредит, предоставляемый банком населению с целью приобретения дорогостоящих предметов потребления, улучшения жилищных условий и т.д." [15].

В учебнике "Банковское дело" под редакцией проф. Лаврушина О.И. говорится, что "в России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и проч." [19].

В современном финансово-кредитном словаре потребительский кредит характеризуется как "форма кредита, при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг потребительского характера".

При определении сущности потребительского кредита необходимо исходить из главного посыла, что потребительский кредит - это средство удовлетворения потребительских нужд населения, а не только потребности в товарах и услугах.

Кредитование конечного потребителя при этом может осуществляться как в денежной, так и в товарной формах, как банками, так и небанковскими финансово-кредитными институтами, а также торговыми предприятиями.

Для удовлетворения конкретной потребности в каком-либо товаре в случае недостаточного уровня сбережений, физические лица обращаются в коммерческий банк для получения кредита в денежной форме, либо в магазин для оформления покупки товаров в рассрочку. Кредитные отношения между коммерческим банком, магазином, с одной стороны, и физическим лицом - с другой, имеют форму потребительского кредита.

Кроме того, предприятия при наличии денежных средств могут предоставлять своим работникам кредит на приобретение или строительство недвижимости.

Таким образом, потребительский кредит - это денежные, товарные или товарно-денежные отношения, складывающиеся между заемщиком - физическим лицом и кредитором, в качестве которого могут выступать банки, розничные торговые предприятия, ломбарды, кредитные кооперативы, кассы взаимной помощи, пункты проката [14].

С точки зрения населения, которое выступает в роли заемщика, потребительский кредит можно трактовать как форму экономических отношений, сущность которых заключается в заимствованиях физическими лицами для приобретения различных потребительских товарно-материальных ценностей и услуг.

Существует мнение, что потребительский кредит возникает от бедности. Если следовать логике этого убеждения, то, наибольшее распространение потребительское кредитование должно было бы получить в развивающихся странах. Но в действительности наибольший объем потребительского кредитования приходится на США, Германию, Великобританию и другие индустриальные державы с высоким уровнем экономического развития, большинство населения которых "живет вкредит". Другим подтверждением этому является наличие разнообразных банковских и небанковских методик потребительского кредитования, применяемые в этих странах. Поэтому утверждение, что потребительский кредит возникает от бедности весьма спорно.

Физические лица, использующие потребительский кредит, имеют возможность повысить свой уровень потребления. Они получают в свое распоряжение предметы повышенного спроса, недвижимость, различные услуги (образование, отдых и т.д.), которые могли бы быть доступны гражданам лишь в отдаленном будущем. Фактор времени очень важен. Действительно, выплаты, направляемые на погашение потребительского кредита, как и денежные сбережения населения, имеют одни и тот же результат - приобретение того или иного товара. Однако принципиальным различием является тот факт, что сбережения являются первичными, а потребительский кредит позволяет населению удовлетворять потребности до того, как будут накоплены эти денежные сбережения [25].

Объектом потребительского кредита являются различные товары народного потребления, включая имущество длительного пользования, затраты по улучшению жилищных условий и затраты по обучению или лечению. При этом если кредитором является коммерческий банк, то потребительский кредит имеет денежную форму. В случае если кредитором является розничная торговая организация или пункт проката, то потребительский кредит принимает форму товарного кредита. Когда кредитор представлен, например, фондом поддержки индивидуального жилищного строительства, то в данном случае, исходя из существующей практики деятельности этого фонда, имеет место товарно-денежная форма потребительского кредита. Таким образом, сфера применения потребительского кредита весьма обширна. Вероятно, это и дает повод для приведенного ранее утверждения о существовании различных форм потребительского кредитования, это не формы потребительского кредита, поскольку только сам потребительский кредит и можно считать формой кредита, а различные его виды и способы осуществления. В этом проникнется специфика потребительского кредитования.

При предоставлении потребительского кредита происходит некоторое переплетение, взаимопроникновение элементов не только коммерческого и банковского кредита, но и других форм кредита.

Одной из важнейших особенностей потребительского кредита является его подвижность, которая наиболее ярко проявляется в случае, если рассматривать потребительский кредит с точки зрения его обеспечения, прежде всего залога. Если последний представлен ценностями, то потребительский кредит можно отнести к банковскому кредиту. Если залог представлен землей или строениями, т.е. недвижимым имуществом, то потребительский кредит принимает форму ипотечного кредита.

Существенной особенностью потребительского кредита является тот факт, что объектом кредитования являются затраты, связанные с удовлетворением личных потребностей населения. Поэтому банковский кредит, предоставляемый физическому лицу для осуществления предпринимательской деятельности нельзя считать потребительским кредитом.

Липецкое отделение Сбербанка выдает следующие виды потребительских кредитов: кредит на недвижимость, ипотечный кредит, кредит ''молодая семья”, автокредит, образовательный кредит, пенсионный кредит, кредит на неотложные нужды, доверительный кредит, корпоративный кредит, кредит под залог мерных слитков драгоценных металлов, кредит под залог ценных бумаг, кредит на цели развития ЛПХ.

Кредит на недвижимость предоставляется на приобретение, строительство, ремонт (отделку), реконструкцию объекта недвижимости под различные виды обеспечения. Объектами недвижимости 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.

Срок кредитования - до 30 лет.

Ипотечный кредит - предоставляется на приобретение, строительство, ремонт (отделку), реконструкцию объекта недвижимости - под залог кредитуемого объекта недвижимости. Срок кредитования - до 30 лет.

Молодая семья: - семья, в которой хотя бы один из супругов не достиг 30-ти летнего возраста; - неполная семья (семья с одним родителем и ребенком/детьми), в которой мать (отец) не достиг 30-ти летнего возраста. Срок кредитования - до 30 лет.

Автокредит предоставляется на покупку новых автомобилей (других транспортных средств) и подержанных автомобилей иностранного и отечественного производства. Срок кредитования не более 5 лет.

Образовательный кредит можно получить: на оплату обучения на дневном, вечернем и заочном отделениях Образовательного учреждения (техникум, колледж, университет, академия, институт). Срок для возврата основного долга по кредиту устанавливается до 5 лет.

Пенсионный кредит могут получить граждане Российской Федерации, оформившие пенсию по возрасту (55 лет - для женщин, 60 лет - для мужчин). Обязательным условием является погашение кредита до исполнения заемщику 75 лет. Срок кредитования до 5 лет по обеспеченным кредитам; до 1,5 лет по кредитам без обеспечения.

На неотложные нужды кредиты предоставляются физическим лицам - гражданам Российской Федерации в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита по договору: - при дифференцированных платежах - наступает до исполнения заемщику 75 лет; - при аннуитетных платежах - ограничивается трудоспособным возрастом заемщика. Срок кредитования по обеспеченным кредитам до 5 лет; по кредитам без обеспечения до 1,5 лет.

Доверительный кредит предоставляется гражданам Российской Федерации, имеющим положительную кредитную историю за период 5-ти лет с момента обращения в банк за кредитом и ее длительность в течение этого периода должна составлять не менее 6 месяцев. Срок кредитования до 1,5 лет.

Корпоративный кредит могут получить физические лица, имеющие постоянное место жительство в Российской Федерации, из числа работников предприятий (организаций) - клиентов Сбербанка России, при условии установления банком на предприятие лимита на операции предоставления поручительств по кредитам своих работников. Срок кредитования не более 5 лет.

Кредит под залог мерных слитков драгоценных металлов предоставляется физическим лицам - гражданам Российской Федерации в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита по договору: - при дифференцированных платежах - наступает до исполнения заемщику 75 лет; при аннуитетных платежах - ограничивается трудоспособным возрастом заемщика. Срок кредита - до 6 месяцев.

Кредит под залог ценных бумаг. Преимущества кредита: - кредит предоставляется без учета платежеспособности; - минимальный пакет документов; - минимальный срок рассмотрения заявки; - возможность частичного вывода из залога ценных бумаг при погашении части кредита; - возможность самостоятельно распоряжаться доходами по заложенным ценным бумагам. Срок кредитования - до 6 месяцев.

Кредит на цели развития ЛПХ предоставляется физическим лицам, ведущим личные подсобные хозяйства. Срок кредитования до 5 лет.

Автокредит на покупку подержанных автомобилей, срок кредитования до 5 лет.

Кредит ипотечный +, выдается на покупку квартир, строительство, реконструкцию объекта недвижимости. Срок кредитования до 30 лет.

Банковские ссуды классифицируют по ряду признаков:

по типу заемщика ссуды можно сгруппировать следующим образом: ссуды предприятиям, ссуды государственным органам власти, ссуды населению, ссуды банкам;

по назначению: потребительский кредит, промышленный кредит, торговый кредит, сельскохозяйственный кредит, инвестиционный кредит, бюджетный кредит;

в зависимости от сферы функционирования кредиты, предоставляемые хозяйствующим субъектам, подразделяются на: кредиты, участвующие в воспроизводстве основных фондов, кредиты, участвующие в организации оборотных фондов (кредиты, направляемые в сферу производства, кредиты, обслуживающие сферу обращения);

по размеру кредиты делятся на: мелкие, средние, крупные;

по срокам пользования: до востребования, срочные (краткосрочные - до 1 года, среднесрочные - от 1 года до 3 лет, долгосрочные - свыше 3 лет).

Для коммерческих банков нашей страны, в современных условиях, наиболее предпочтительным видом ссуд являются краткосрочные. Это объясняется рядом факторов: нестабильность экономического развития на современном этапе перехода к рынку, что не дает возможности реально прогнозировать развитие ситуации, а следовательно, и возврат ссуд с процентами; нестабильность политической ситуации; наименьшая зависимость от рисков, связанных с изменением рыночных процентных ставок; для предотвращения многоразового использования кредита при кредитовании коммерческих сделок, при осуществлении которых кредитные средства оборачиваются очень быстро - в пределах 1-2 месяцев; большая ликвидность краткосрочных ссуд.

Ссуды до востребования не имеют фиксированного срока, и банк может потребовать их погашения в любое время. При предоставлении ссуды до востребования часто предполагается, что заемщик сравнительно ликвиден и что активы, в которые вложены заемные средства, могут быть превращены в наличность в кратчайший срок.

Как правило, краткосрочными являются кредиты, участвующие в организации оборотных фондов, а средне - и долгосрочными кредиты, участвующие в воспроизводстве основных фондов.

по способу выдачи ссуды делятся: компенсационные, когда кредит направляется на расчетный счет заемщика для возмещения ему собственных средств, вложенных им в товарно-материальные ценности или затраты;

платежные, когда кредит направляется непосредственно на оплату расчетно-денежных документов, предъявленных заемщику по кредитуемым мероприятиям. Кроме того ссуды могут выдаваться: единовременно или частями; в наличной и безналичной форме; с конкретизацией или без конкретизации цели.

Изучение различных схем предоставления потребительского кредита банками - позволяет сделать вывод, что потребительский - эго гарантированный кредит, потому что с практической точки зрения он всегда предоставляется под различного рода обеспечение. В качестве обеспечения выступают залог имущества заемщика, гарантии и поручительства, обеспечение ценными бумагами, векселями, полисами страхования жизни. Кредиты под залог имущества - наиболее распространенная форма потребительского кредита, под которым понимают кредит под залог легко реализуемого имущества или ценных бумаг.

При классификации кредитов по валюте кредита выделяют кредиты в национальной валюте, в иностранной валюте, кредиты, предоставляемые в нескольких валютах. Следует отметить, что выдача кредитов в иностранной валюте может осуществляться на условиях уплаты процентов, как в иностранной валюте, так и в национальной валюте. Это же относится и к кредитам, предоставляемым в нескольких валютах. Однако выдача кредитов в иностранной валюте может иметь для банка определенный валютный риск, связанный с возможными колебаниями обменных курсов валют.

Кредиты с рассрочкой платежа могут принимать форму прямого или косвенного банковского кредита. При предоставлении прямого банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком-пользователем кредита. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом.

Краткосрочные потребительские кредиты на покрытие текущей потребности в наличных средствах, возвращаемые одной суммой в конце срока кредитования или в момент погашения долговой расписки заемщика, известны под названием кредиты, погашаемые единовременно, предоставляемые на короткий срок (обычно не превышающий шести месяцев) физическим лицам с высоким уровнем доходов, могут быть достаточно крупными. Данные кредиты обычно используются для покрытия расходов на отпуск, медицинское обслуживание и пребывание в больнице.

Погашение ссуды в рассрочку не столь обременительно для Заемщика, как при единовременной уплате долга. Для банка также выгоднее, чтобы ссуда погашалась периодически в течение всего периода действия договора, так как это ускоряет оборачиваемость кредита и высвобождает кредитные ресурсы для новых вложений, повышая таким образом его ликвидность.

Из всего выше сказанного можно сделагь вывод, что существенной особенностью потребительского кредита является тот факт, что объектом кредитования являются затраты, связанные с удовлетворением личных потребностей населения. Поэтому банковский кредит, предоставляемый физическому лицу для осуществления предпринимательской деятельности нельзя считать потребительским кредитом. Вместе с тем, достаточно сложным представляется разграничить на практике кредиты, использованные на личное потребление или для осуществления предпринимательской деятельности. Именно поэтому банковская практика относит к потребительским кредитам любые виды кредитов частным лицам, что несколько искажает сущность потребительского кредитования. Потребительский кредит стимулирует участие населения в создании жилого фонда, обзаведении собственным жильем и предметами домашнего обихода.

## Глава 2. Анализ кредитования физических лиц в Липецком ОСБ 8593

## 2.1 Организационно-экономическая характеристика Липецкого ОСБ 8593

Липецкий Банк СБ РФ в настоящее время является отделением № 8593 Центрально-Чернозёмного Банка СБ РФ. Липецкое отделение действует на основании Устава, Положения о филиале и доверенности № ВЮ-1/437 от 28.12.2000г. Юридический адрес Липецкого ОСБ: 398600, г. Липецк, ул. Первомайская, 2.

Липецкое отделение СБРФ № 8593 имеет высокий уровень надежности. Он является составной частью Сбербанка России - крупнейшего финансово-кредитного учреждения страны, имеющего 166-летнюю историю, высокие международные рейтинги. Его создание обусловлено потребностями предприятий и населения, административных структур в услугах крупного, надежного банка, призванного решать общерегиональные и областные финансовые проблемы, способствовать выходу клиентов на региональный рынок, обеспечивать весь комплекс банковских услуг на современном уровне [35].

В соответствии с учредительными документами, Уставный Капитал банка на 01.01.2002г. был равен 1,0 млрд. рублей. УК банка образован собственными обыкновенными именными и привилегированными акциями. Контрольный пакет акций (60,6%) принадлежит Банку России, что позволяет ему осуществлять контроль и определять основные направления деятельности банка. Структура управления Липецким ОСБ № 8593 представлена 21 отделом, которые в свою очередь имеют от 2 до 6 секторов, и 5 самостоятельных секторов. Начальники отделов подчиняются тому заместителю управляющего, который курирует соответствующие сферы деятельности банка. Иерархичность структуры отражена на схеме 1.

Рис.1. Организационная структура Липецкого ОСБ № 8593

Управляющий Липецким ОСБ № 8593

I Заместитель Управляющего

Зам.Управляющего по работе с корпоративными клиентами

Заместитель Управляющего по работе с населением

Заместитель Управляющего по бухгалтерскому учету и отчетности

Сектор проблемных и просроченных кредитов

Операционный отдел

Отдел вкладов и расчетов с населением

Планово-экономический отдел

Юридический отдел

Отдел корпоративных клиентов

Административный отдел

Отдел банковских карт

Отдел по работе с персоналом

Отдел информатики и автоматизации работ

Отдел ресурсов

Расчетный центр

Отдел внутреннего контроля

Отдел безопасности и защиты информации

Отдел кредитования

Отдел инвестиционного и проектного финансирования

Отдел валютных и неторговых операций

Отдел кредитования частных клиентов

Сектор сопровождения и оформления банковских операций

Отдел кассовых операций и инкассации

Отдел бухгалтерского учета и отчетности

Дополнительные офисы Липецкого ОСБ № 8593

Операционные кассы внекассового узла

В целом рассмотренная структура управления Липецким ОСБ является оптимальной, отвечающей требованиям разграничения функций отделов, эффективности контроля за деятельностью различных участков работ и четкого определения должностных обязанностей работников.

Основной целью деятельности Липецкого отделения является привлечение денежных средств от физических и юридических лиц, осуществление кредитно-расчетных и иных банковских операций и сделок с физическими и юридическими лицами для получения прибыли.

Основными операциями банка являются:

привлечение временно свободных средств физических и юридических лиц и их размещение в экономику;

расчетно-кассовое обслуживание предприятий, организаций и частных лиц;

кредитование клиентов (в том числе предоставление кредитов на потребительские цели и неотложные нужды населению);

выпуск, покупка и хранение ценных бумаг и платежных документов;

депозитарные операции;

операции с пластиковыми карточками.

Липецкое ОСБ № 8593 выполнил все важнейшие финансовые задачи бизнес-плана, намеченные на 2007 год. Активы-нетто по российским стандартам финансовой отчетности выросли на 34,2% - до 51 млрд. рублей, что составляет более четверти активов банковской системы Липецкой области; балансовая прибыль превысила уровень прошлого года на 38,9%, составив 1,6 млрд. рублей; чистая прибыль увеличилась на 44,4% - до 1,3 млрд. рублей (по сравнению с 0,9 млрд. рублей за 2006 год). Прирост капитала банка по сравнению с прошлым годом составил 38,9% и достиг 5 млрд. рублей.

Рентабельность активов была зафиксирована на отметке 2,9%, рентабельность капитала - 28,6%, что значительно выше контрольного показателя (20%).

Высоких финансовых результатов по итогам 2007 года Липецкому ОСБ № 8593 удалось добиться во многом благодаря сформированной структуре работающих активов и привлеченных средств.

Все выше перечисленные показатели представлены в таблице 1, для заполнения которой использованы данные приложений [1,2.3,4].

Таблица 1

Динамика основных показателей Липецкого ОСБ № 8593

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | Отклонение, млрд. руб. | Темп прироста в % |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2006г. к 2005г. | 2007г. к 2006г. | 2006г. к 2005г. | 2007г. к 2006г. |
| Активы-нетто, млрд. руб. | 29 | 38 | 51 | +9,0 | +13 | 31,0 | 34,2 |
| Кредиты корпоративным клиентам, млрд. руб. | 16 | 20 | 28 | +4,0 | +8,0 | 25,0 | 40,0 |
| Кредиты частным клиентам, млрд. руб. | 4,0 | 7,0 | 10 | +3,0 | +3,0 | 75,0 | 42,9 |
| Собственный капитал, млрд. руб. | 2,5 | 3,6 | 5,0 | +1,1 | +1,4 | 44,0 | 38,9 |
| Привлеченные средства корпоративных клиентов, млрд. руб. | 7,0 | 8,0 | 12 | +1,0 | +4,0 | 14,3 | 50,0 |
| Вклады частных клиентов, млрд. руб. | 17 | 21 | 29 | +4,0 | +8,0 | 23,5 | 38,1 |
| Балансовая прибыль, млрд. руб. | 0,8 | 1,2 | 1,6 | +0,4 | +0,4 | 50,0 | 33,3 |
| Чистая прибыль, млрд. руб. | 0,6 | 0,9 | 1,3 | +0,3 | +0,4 | 50,0 | 44,4 |
| Объем комиссионного дохода, млрд. руб. | 0,5 | 0,8 | 1,05 | +0,3 | +0,25 | 60,0 | 31,3 |
| Рентабельность капитала (ROAE), %  | 26,3 | 27,8 | 28,6 | +1,5 | +0,8 | - | - |
| Рентабельность активов (ROAA), % | 2,5 | 2,8 | 2,9 | +0,3 | +0,1 | - | - |
| Достаточность капитала, % | 11,1 | 12,1 | 11,7 | +1,0 | -0,4 | - | - |
| Доля комиссионного дохода в чистом операционном доходе, % | 23,8 | 25,3 | 28,9 | +1,5 | +3,6 | - | - |

По данным таблицы можно сделать вывод, что умелое использование банком своих преимуществ, активное развитие новых продуктов и услуг позволили добиться по итогам 2007 года значительных финансовых результатов, повысить эффективность операций и существенно увеличить объемы бизнеса.

С уверенностью можно отметить, что Липецкое ОСБ № 8593 является самым ликвидным банком в Липецкой области. Это видно по данным табл.2, где отражаются нормативы ликвидности.

Таблица 2

Обязательные нормативы деятельности Липецкого ОСБ № 8593

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норма | на 01.01.2006г. | на 01.01.2007г. | на 01.01.2008г. |
| Норматив мгновенной ликвидности (Н2)  | Min 15% | 55,6 | 53,3 | 44,7 |
| Норматив текущей ликвидности (Н3)  | Min 50% | 63,1 | 65,7 | 53,7 |
| Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)  | Max 120% | 91,8 | 101,8 | 102,6 |
| Максимальный размер риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков (Н6)  | Max 25% | 23,1 | 21,5 | 18,6 |
| Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)  | Max 800% | 140,4 | 166,9 | 111,1 |
| Соотношение совокупной величины кредитов и займов, выданных акционерам (участникам) банка, и капитала (Н9.1)  | Max 50% | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Отношение совокупной величины кредитов и займов, выданных инсайдерам, к капиталу (Н10.1)  | Max 3% | 2,0 | 2,0 | 1,7 |
| Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц (Н12)  | Max 25% | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

В целях поддержания ликвидности и эффективного управления свободными денежными средствами Липецкое ОСБ № 8593 осуществляет операции на рынке межбанковского кредитования. На конец 2007 года остаток ссудной задолженности банков составил 1,26 млрд. рублей.

Получаемые банком доходы, а также произведенные им расходы, подтверждают повышение качества развития Липецкого ОСБ № 8593, его неизменные эффективность и надежность для клиентов, партнеров и акционеров, что в совокупности является визитной карточкой банка. В целом эффективность произведенных банком расходов подтверждается тем, что показатель отношения затрат к доходам по итогам 2007 года составил менее 70% (более 71,4%). А более конкретные изменения в показателях доходности прослеживаются в табл.3. [приложения 3,4]

Таблица 3

Доходы и расходы Липецкого ОСБ № 8593 (млрд. рублей)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2005г. | 2006г. | 2007г. | Отклонение,млрд. руб. | Темп прироста, % |
| 2006-2005 | 2007-2006 | 2006-2005 | 2007-2006 |
| Доходы от кредитных операций | 2,1 | 3,1 | 3,8 | +1,0 | +0,7 | 47,6 | 22,6 |
| Доходы от потребительского кредитования | 0,5 | 0,99 | 1,3 | +0,49 | +0,31 | 98 | 31,3 |
| Комиссионные доходы | 0,5 | 0,8 | 1,05 | +0,3 | +0,25 | 60,0 | 31,3 |
| Всего доходов | 3,4 | 4,6 | 5,6 | +1,2 | +1,0 | 35,3 | 21,7 |
| Расходы по выплате % по вкладам | 1,04 | 1,2 | 1,3 | +0,16 | +0,1 | 15,4 | 8,3 |
| Расходы на оплату труда | 0,6 | 0,7 | 0,9 | +0,1 | +0,2 | 16,7 | 28,6 |
| Эксплутационные расходы | 0,24 | 0,3 | 0,4 | +0,06 | +0,1 | 25,0 | 33,3 |
| Всего расходов | 2,6 | 3,4 | 4,0 | +0,8 | +0,6 | 30,8 | 17,7 |

Анализируя данные приведенной выше таблицы видно, что значительные темпы развития банковских операций позволили Липецкому ОСБ № 8593 за 2007 год получить доходы в размере 5,6 млрд. рублей, что на 21,7% выше объема доходов за 2006 год. Важнейшим источником доходов банка по-прежнему являются кредитные операции. Процентные доходы от операций кредитования по итогам 2007 года составили 3,8 млрд. рублей - на 22,6% больше, чем в предыдущем году. Их доля в общих доходах банка возросла с 61,8 (за 2005г.) до 67,9%. Бурное развитие рынка потребительского кредитования обусловило более высокие темпы прироста доходов от кредитования частных клиентов - 31,3% в то время как темп прироста доходов от кредитования юридических лиц составил 22,6%. В результате доля процентных доходов от кредитования частных клиентов в совокупных доходах банка заметно увеличилась - с 14,7 до 23,2%, а их объем достиг 1,3 млрд. рублей.

Благодаря активному развитию услуг, оказываемых на комиссионной основе, увеличилась - с 14,7 до 18,8% - и доля комиссионных доходов в совокупных доходах Липецкого ОСБ № 8593. В 2007 году общий объем полученных банком комиссионных доходов составил более 1,05 млрд. рублей, что на 31,3% выше уровня 2006 года.

Расходы банка за 2007 год составили 4,0 млрд. рублей, при этом темпы их прироста были значительно ниже темпов прироста доходов. Основной статьей расходов Липецкого ОСБ № 8593 явились расходы, связанные с привлечением средств физических лиц (с учетом расходов по страхованию вкладов), - на их долю пришлось 37,1% совокупных расходов. Объем расходов по выплате процентов по вкладам частных клиентов за 2007 год увеличился на 8,3% и достиг 1,3 млрд. рублей.

Эксплутационные расходы банка за 2007 год выросли на 33,3% и составили 0,4 млрд. рублей. В их структуре преобладают амортизационные отчисления по основным средствам (35,0%), расходы на содержание зданий и их ремонт (17,2%), расходы по обслуживанию техники и информационных систем (11,2%), расходы по договорам на оказание охранных услуг. Расходы на оплату труда по итогам 2007 года достигли 0,9 млрд. рублей. Увеличение численности сотрудников и рост расходов на оплату труда сопровождались повышением эффективности использования персонала банка.

## 2.2 Организация кредитного процесса. Процедура выдачи и погашения кредита

Для получения кредита Заемщик предоставляет в банк следующие документы:

Заявление - анкета [приложение 7]. Заявление-анкета заполняется в печатном или рукописном виде любым лицом.

Заявление-анкета должна быть подписана Заемщиком (Созаемщиком, Поручителем, Залогодателем). Исправление, допущенные по тексту заявления-анкеты, должны быть заверены подписью того лица, чьи данные были исправлены.

Включение в заявление-анкету дополнительных вопросов к заемщику филиалом Сбербанка России допускается по согласованию с руководителем филиала. Измененная форма анкеты в недельный срок после её утверждения направляется в Управление кредитования частных клиентов Сбербанка России для сведения. Исключение вопросов из заявления - анкеты не допускается [34].

Паспорт Заемщика, его Поручителя и /или Залогодателя (предъявляются).

Документы, подтверждающие финансовое состояние Заемщика и его Поручителя:

справки с места работы Заемщика и поручителей о доходах и размере производимых удержаний (для пенсионеров - справку из органов социальной защиты населения);

декларацию о полученных доходах, заверенную налоговой инспекцией, для граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью;

другие документы, предусмотренные иными нормативными документами Сбербанка России по кредитованию физических лиц.

При обращении заемщика в банк за получением кредита кредитный работник выясняет цель, на которую испрашивается кредит, разъясняет условия и порядок предоставления кредита, знакомит с перечнем документов, необходимых для получения кредита.

Заявление-анкета регистрируется кредитным работником в журнале учета заявлений; на заявлении - анкете проставляются дата регистрации и регистрационный номер, кредитный инспектор предоставляет все документы на кредитный комитет, на кредитном комитете рассматриваются документы и выносится решение.

С паспорта и других документов, подлежащих возврату, снимаются ксерокопии. На копиях, сделанных кредитным работником, делается отметка "копия верна" за его подписью и проставляется дата сверки с подлинником.

Кредитный работник производит проверку представленных Заемщиком и Поручителем документов и сведений, указанных в заявлении - анкете, рассчитывает платежеспособность Заемщика и Поручителя.

При проверке сведений кредитный работник выясняет с помощью Базы данных по Заемщикам - физическим лицам и запросов в другие филиалы Сбербанка России, предоставившие кредиты, кредитную историю Заемщика, Поручителя, размер задолженности по ранее полученным ими кредитам, предоставленным поручительствам.

Целесообразно, чтобы Поручителями являлись физические лица, состоящие с Заемщиком в родственных отношениях.

Кредитующее подразделение направляет пакет документов в юридическое подразделение и подразделение безопасности банка.

По результатам проверки и анализа документов юридическое подразделение и подразделение безопасности составляют письменные заключения, которые передаются в кредитующее подразделение.

Кредитный работник анализирует и обобщает представленные из других подразделений банка материалы, определяет максимально возможный размер кредита и готовит заключение о возможности предоставления кредита.

Кредитный работник вправе самостоятельно принять решение об отказе в выдаче кредита.

Подготовка и рассмотрение вопроса на кредитный комитет банка осуществляется в соответствии с регламентом работы кредитного комитета банка. На рассмотрение кредитного комитета банка может быть представлено и отрицательное заключение кредитующего подразделения с предложением об отказе в выдаче кредита. Все документы возвращаются Заемщику с отказом.

Заключение кредитного работника, завизированное руководителем кредитующего подразделения, заключения других подразделений банка, при необходимости - независимого эксперта прилагаются к пакету документов Заемщика и направляются для принятия решения о предоставлении (отказе в предоставлении) кредита на рассмотрение кредитного комитета банка.

Решение кредитного комитета оформляется протоколом с указанием всех параметров кредитной сделки. И заверяется подписью комиссии и заведующего отделением.

В случае принятия кредитным комитетом банка об отказе в выдаче кредита, кредитный работник сообщает об этом Заемщику.

При принятии положительного решения кредитный работник сообщает об этом Заемщику, делает отметку в журнале регистрации заявлений и приступает к оформлению кредитных документов.

Погашение основного долга и уплата процентов может осуществляться аннуитетными (при ежемесячном погашении основного долга) или дифференцированными платежами (при ежемесячном и ежеквартальном погашении основного долга). При этом в течение срока погашения кредита порядок погашения не меняется.

Единые аннуитетные платежи в погашении задолженности по кредиту основному долгу и процентам) Заемщик производит ежемесячно в день, соответствующий дню получения кредита, начиная с месяца, следующего за месяцем получения кредита [34].

Ежемесячный аннуитетный платеж по кредиту (по основному долгу и процентам) определяется следующим образом:

S \* ПС

Пл = - --------------------------, (1)

1- (1+ПС) \_Т

где Пл - аннуитетный платеж по кредиту

ПС - месячная процентная ставка, равная 1/12 от годовой процентной ставки по кредиту (в процентах годовых).

S - сумма предоставляемого кредита

Т - количество процентных периодов, оставшихся до фактического окончания возврата кредита.

Ежемесячный дифференцированный платеж по кредиту (по основному долгу и процентам) определяется следующим образом:

Где Пл - дифференцированный платеж по кредиту

S - сумма предоставляемого кредита

Т - срок пользования кредитом (в месяцах, кварталах)

О - остаток задолженности по основному долгу

D - фактическое количество календарных дней в платежном периоде.

Погашение основного долга производится ежемесячно, начиная с 1 - го числа месяца (первого месяца, квартала), следующего за месяцем получения:

кредита;

первой части кредита;

каждой последующей части кредита;

Не позднее числа 10 числа месяца, следующего за платежным. Уплата процентов производится ежемесячно, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем получения кредита либо его первой части, не позднее 10 числа месяца, следующего за платежным, а также одновременно с погашением основного долга по кредиту. Последний платеж производится не позднее даты, установленной кредитным договором.

Заемщик вправе досрочно погасить кредит или его часть. При этом:

при дифференцированных платежах - в случае досрочного погашения части кредита заемщик обязан производить ежемесячную плату процентов на оставшуюся сумму задолженности до наступления срока следующего платежа по погашению основного долга;

при аннуитетных платежах - кредитным договором устанавливается период сроком на три месяца от даты выдачи кредита, в течение которого заемщику запрещено проводить досрочное погашение кредита. По истечении указанного периода досрочное исполнение обязательств производится только в сроки, установленные для осуществления плановых ежемесячных платежей. Заемщик обязан подать в банк заявление о своем намерении осуществить досрочное погашение части кредита не менее чем за 10 рабочих дней до дня очередного платежа, к который будет осуществляться досрочное погашение. В указанные сроки банк готовит новый график платежей.

Качество кредитного портфеля банка определяется показателями выдачи и возвратности кредитов, а также их динамикой.

Проанализируем изменение показателей выдачи кредитов филиала 5893/092 Липецкого ОСБ за 2005-2007 гг., представленные в таблице 4.

Таблица 4

Динамика показателей выдачи кредитов филиала 8593/092 Липецкого ОСБ за 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кредита | 2005год | 2006год | Темп роста, % | 2007год | Темп роста, % |
| сумма, млн. руб. | удел. вес, % | сумма, млн. руб. | удел. вес, % | сумма, млн. руб. | удел. вес, % |
| Потребительские кредиты | 18,2 | 49,3 | 26,6 | 50,8 | 146,2 | 34,2 | 44,8 | 128,6 |
| Ипотечные кредиты | 1,1 | 3 | 2,8 | 5,3 | 254,6 | 5,2 | 6,8 | 185,7 |
| Автокредиты | 17,6 | 47,7 | 23 | 43,9 | 130,7 | 37 | 48,4 | 160,9 |
| Всего:  | 36,9 | 100 | 52,4 | 100 | 142 | 76,4 | 100 | 145,8 |

Данные табл.4 показывают, что с каждым годом объем выдаваемых физическим лицам кредитов возрастает в абсолютном и в относительном выражении. Если в 2005 году кредитов было выдано на сумму 36,9 млн. рублей, то на начало 2007 года этот показатель увеличился в два раза и составил 76,4 млн. рублей, что свидетельствует о стабильно возрастающей потребности населения в кредитных продуктах.

В 2005-2007 гг. наибольший удельный вес в кредитном портфеле банка занимали потребительские кредиты (49,3 % и 50,8 % соответственно), в частности кредиты на нетложные нужды.

В 2007 году по удельному весу в общем объеме выданных кредитов лидируют автокредиты (48,4 %), что подтверждает увеличение популярности этого банковского продукта в России и улучшение условий банковских программ.

Что же касается ипотечного кредитования, то его объемы по сравнению с другими видами кредитования пока весьма скромные, хотя положительная динамика явно присутствует (с каждым годом его размеры удваиваются).

При оценке качества кредитов важную роль играют показатели, характеризующие уровень просроченной задолженности. Их динамика приведена в таблице 5.

Таблица 5

Динамика показателей просроченной задолженности филиала 8593/092 Липецкого ОСБ за 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кредита | 2005год | 2006год | Темп роста, % | 2007год | Темп роста, % |
| сумма, тыс. руб. | удел. вес, % | сумма, тыс. руб. | удел. вес, % | сумма, тыс. руб. | удел. вес, % |
| Потребительские кредиты | 511,2 | 81 | 423,9 | 80 | 82,9 | 318,9 | 88 | 75,4 |
| Ипотечные кредиты | 12,6 | 2 | 36,9 | 7 | 292,9 | 10,8 | 3 | 29,3 |
| Автокредиты | 107,4 | 17 | 69 | 13 | 64,3 | 32,7 | 9 | 47,4 |
| Всего:  | 631,2 | - | 529,8 | - | 83,9 | 362,4 | - | 68,4 |

Из табл.5 видно, что с каждым годом уровень просроченной задолженности понижается как по всей сумме кредитов, так и в разрезе отдельных видов. К примеру, если в 2005 году сумма просрочки составляла 631,2 тыс. рублей, то к концу 2007 года она снизилась на 42,6 % и составила 362,4 тыс. рублей. Это связано, как правило, с повышением уровня доходов индивидуальных заемщиков, что позволяет им своевременно осуществлять платежи по кредитам, с улучшением условий банковского обслуживания (предоставление полной и достоверной информации по процентным ставкам, наличие особых условий для добросовестных заемщиков).

Таблица 6

Соотношение просроченных и выданных кредитов филиала 8593/092 Липецкого ОСБ за 2005-2007 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Виды кредита | Всего  |
| Потребительские кредиты | Ипотечные кредиты | Автокредиты |
| 2005 год |
| Выданные кредиты, млн. руб. | 18,2 | 1,1 | 17,6 | 36,9 |
| Просроченные кредиты, тыс. руб. | 511,2 | 12,6 | 107,4 | 631,2 |
| Удельный вес, % | 2,81 | 1,15 | 0,61 | 1,71 |
| Удельный вес в общей сумме выданных кредитов, % | 1,39 | 0,03 | 0,29 | 1,71 |
| 2006 год |
| Выданные кредиты, млн. руб. | 26,6 | 2,8 | 23 | 52,4 |
| Просроченные кредиты, тыс. руб. | 423,9 | 36,9 | 69 | 529,8 |
| Удельный вес, % | 1,59 | 1,32 | 0,3 | 1,01 |
| Удельный вес в общей сумме выданных кредитов, % | 0,81 | 0,07 | 0,13 | 1,01 |
| 2007 год |
| Выданные кредиты, млн. руб. | 34,2 | 5,2 | 37 | 76,4 |
| Просроченные кредиты, тыс. руб. | 318,9 | 10,8 | 32,7 | 362,4 |
| Удельный вес, % | 0,93 | 0,21 | 0,09 | 0,47 |
| Удельный вес в общей сумме выданных кредитов, % | 0,42 | 0,01 | 0,04 | 0,47 |

По данным табл.6 можно сказать, что удельный вес просроченной задолженности как в общей сумме выданных кредитов, так и в сумме отдельных разновидностей, в течение трех лет анализа имеет тенденцию к понижению. Доля просрочки в общей сумме кредитов с 2005 по 2007 гг. снизилась более чем в 3,5 раза и на начало 2008 года составила всего 0,47 %. При этом величина фактически сформированного резерва на возможные потери по ссудам значительно превышает размер просроченной задолженности, что свидетельствует о низком кредитном риске и высоком качестве кредитного портфеля.

Обобщая проведенные расчеты, можно сделать вывод о том, что с каждым годом спрос населения на кредитные продукты возрастает, при этом сокращается доля просроченной задолженности и вероятность невозврата кредитов. Возрастает и кредитный потенциал банка, что в целом характеризует его как динамично развивающийся частный финансовый институт.

Но все же на сегодняшний момент в области кредитования физических лиц филиала 8593/092 Липецкого ОСБ существуют определенные проблемы, требующие своевременного и грамотного решения. С этой точки зрения актуальным является совершенствование системы потребительского кредитования банка.

## 2.3 Определение платежеспособности ссудозаемщика

Кредитный работник определяет платежеспособность Заемщика на основании документов, подтверждающих величину доходов и размер производимых удержаний, и представленного заявления - анкеты.

При расчете платежеспособности Заемщика:

определяется его среднемесячный доход за вычетом налога на доходы физических лиц.

для работающих - справки по форме 2 НДФЛ или справки по формуле:

Д = Среднемесячный доход \* (1 - Ставка НДФЛ), (3)

где Д - доход за вычетом налога на доходы физических лиц;

Среднемесячный доход - среднемесячный доход за последние 6 месяцев;

Ставка НДФЛ - ставка налога на доходы физических лиц в %.

Сумма налога на доходы физических лиц, указанная в справке по форме 2 НДФЛ или рассчитанной по формуле, является справочной информацией и в расчете не используется.

При определении размера среднемесячного обязательства Заемщика по имеющемуся кредиту, погашаемому дифференцированными платежами, его обязательства учитываются:

по процентам - в размере причитающегося платежа по процентам, начисленным на фактический остаток ссудной задолженности, который определяется по формуле:

по основному долгу:

по кредитам с ежемесячным погашением основного долга - в размере установленного кратного ежемесячного платежа;

по кредитам с периодическим погашением основного долга - в размере установленного кратного платежа, деленного на количество календарных месяцев, входящих в соответствующий период;

по кредитам с единовременным погашением и погашением по графику - в размере величины, исчисленной исходя из остатка ссудной задолженности по кредиту и оставшегося срока пользования кредитом в календарных месяцах. При этом:

часть месяца, в котором Заемщик подал кредитную заявку, начиная от даты ее подачи и заканчивая последним днем этого месяца (включительно), при расчете не учитывается;

последний месяц срока действия договора учитывается как полный.

Расчет платежеспособности Иванова Ивана Ивановича. Заемщик Иванов решил взять в кредит в размере 50 000 рублей, сроком на полтора года. Он принес в банк свое заявление, Заявление-анкету, справку о доходах, справку о доходах поручителя. Поручителем является жена Заемщика Иванова Светлана Петровна и ее среднемесячный доход составляет 9200 рублей.

Пакет документов со своим заключением, завизированным руководителем подразделения, кредитный инспектор направляет управляющему отделением для принятия решения о предоставлении (отказе о предоставлении) кредита в пределах компетенции управляющего.

Управляющий отделением делает надпись на заявлении клиента о принятом решении с указанием даты и возвращает документы кредитному инспектору.

При принятии положительного решения кредитный работник вносит соответствующую информацию в единую базу данных индивидуальных Заемщиков и приступает к оформлению документов.

Одновременно с оформлением кредитного договора, графика погашения кредита и срочного обязательства кредитный инспектор рассчитывает платежеспособность Заемщика.

Платежеспособность заемщика определяется следующим образом:

Р = Дч \* К \* t, (5)

где Дч - среднемесячный доход за 6 месяцев за обязательных платежей;

К - коэффициент в зависимости от величины Дч;

К = 0,7 при Дч до 45 000 рублей,

К = 0,8 при Дч свыше 45 000 рублей,

t - срок кредитования в месяцах.

Доход в эквиваленте (Дэ) определяется как:

На пример: Дч = 49 200, Дэ = 5472,69, t = 17, К = 0,8, курс доллара США = 23,9651 руб.

Максимальный размер предоставляемого кредита (Sp):

Годовая процентная ставка,% - 15

Sp = 11152000 / 1,11 = 100 468 рублей.

Платежеспособность Заемщика позволяет взять кредит в размере 100 468 рублей, сумму в размере 50 000 рублей банк может выдать Заемщику.

Сумма процентов = 50 000\*15/100\*12=625,00 рублей, платеж в первый месяц, с каждым месяцем проценты будут уменьшаться, т.к. уменьшается сумма основного долга.

График платежей по данному кредиту представлен в таблице 7.

Таблица 7

График платежей по кредиту

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Платеж | с | по | период | Задолженность | Плата за кредит | Проценты | К оплате |
| 1 | 10.08.07 | 10.09.07 | 1 мес | 47058,83 | 2941,17 | 625,00 | 3566,17 |
| 2 | 10.09.07 | 10.10.07 | 1 мес | 44117,66 | 2941,17 | 588,24 | 3529,41 |
| 3 | 10.10.07 | 10.11.07 | 1 мес | 41176,49 | 2941,17 | 551,47 | 3492,64 |
| 4 | 10.11.07 | 10.12.07 | 1мес | 38235,32 | 2941,17 | 514,71 | 3455,88 |
| 5 | 10.12.07 | 10.01.08 | 1мес | 35294,15 | 2941,17 | 477,94 | 3419,11 |
| 6 | 10.01.08 | 10.02.08 | 1мес | 32352,98 | 2941,17 | 441,18 | 3382,35 |
| 7 | 10.02.08 | 10.03.08 | 1мес | 29411,81 | 2941,17 | 404,41 | 3345,58 |
| 8 | 10.03.08 | 10.04.08 | 1мес | 26470,64 | 2941,17 | 367,65 | 3308,82 |
| 9 | 10.04.08 | 10.05.08 | 1мес | 23529,47 | 2941,17 | 330,88 | 3272,05 |
| 10 | 10.05.08 | 10.06.08 | 1мес | 20588,30 | 2941,17 | 294,12 | 3235,29 |
| 11 | 10.06.08 | 10.07.08 | 1мес | 17647,13 | 2941,17 | 257,35 | 3198,52 |
| 12 | 10.07.08 | 10.08.08 | 1мес | 14705,96 | 2941,17 | 220,59 | 3161,76 |
| 13 | 10.08.08 | 10.09.08 | 1мес | 11764,79 | 2941,17 | 183,82 | 3124,99 |
| 14 | 10.09.08 | 10.10.08 | 1мес | 8823,62 | 2941,17 | 147,06 | 3088,23 |
| 15 | 10.10.08 | 10.11.08 | 1мес | 5882,45 | 2941,17 | 110,30 | 3051,47 |
| 16 | 10.11.08 | 10.12.08 | 1мес | 2941,28 | 2941,17 | 73,53 | 3014,70 |
| 17 | 10.12.08 | 10.01.09 | 1мес | 0,11 | 2941,17 | 36,77 | 2978,05 |
|  |  |  |  | И Т О Г О |  | 5625,02 | 55625,02 |

Переплата составила 5625 рублей 02 копейки.

Теперь рассчитаем какую сумму заплатил бы Иван Иванович взяв кредит в другом коммерческом банке, например Форус банке.

Сумма займа также 50 000 рублей.

Процентная ставка - 23% годовых.

Ежемесячная комиссия - 0,60%.

Минимальная ежемесячная комиссия 300 рублей.

Разовая комиссия 2,50%.

График платежей представлен в таблице 8.

Таблица 8

График платежей по кредиту.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Платеж | По основному долгу | По основным % | Комиссия | Ежемесячный платеж | Задолженность |
| 1 | 2 778,00 | 958,33 | 300,00 | 10 300 | 47 222,00 |
| 2 | 2 778,00 | 905,09 | 300,00 | 3 983 | 44 444,00 |
| 3 | 2 778,00 | 851,84 | 300,00 | 3 930 | 41 666,00 |
| 4 | 2 778,00 | 798,60 | 300,00 | 3 877 | 38 888,00 |
| 5 | 2 778,00 | 745,35 | 300,00 | 3 823 | 36 110,00 |
| 6 | 2 778,00 | 692,11 | 300,00 | 3 770 | 33 332,00 |
| 7 | 2 778,00 | 638,86 | 300,00 | 3 717 | 30 554,00 |
| 8 | 2 778,00 | 585,62 | 300,00 | 3 664 | 27 776,00 |
| 9 | 2 778,00 | 532,37 | 300,00 | 3 610 | 24 998,00 |
| 10 | 2 778,00 | 479,13 | 300,00 | 3 557 | 22 220,00 |
| 11 | 2 778,00 | 425,88 | 300,00 | 3 504 | 19 442,00 |
| 12 | 2 778,00 | 372,64 | 300,00 | 3 451 | 16 664,00 |
| 13 | 2 778,00 | 319,39 | 300,00 | 3 397 | 13 886,00 |
| 14 | 2 778,00 | 266,15 | 300,00 | 3 344 | 11 108,00 |
| 15 | 2 778,00 | 212,90 | 300,00 | 3 291 | 8 330,00 |
| 16 | 2 778,00 | 159,66 | 300,00 | 3 238 | 5 552,00 |
| 17 | 2 778,00 | 106,41 | 300,00 | 3 184 | 2 774,00 |
| 18 | 2 778,00 | 53,17 | 300,00 | 3 127 | - |
| Итого:  | 50 000,00 | 9 103,52 | 5 400,00 | 70 767 |  |

Таким образом переплата составила 20 767 рублей. Исходя из вышеперечисленных примеров очевидно, что получение кредита в Сбербанке РФ более привлекательно, чем в других коммерческих банках.

Если в течение предполагаемого срока кредита Заемщик вступает в пенсионный возраст, его платежеспособность определяется следующим образом:

Р = Дч1 \* К1 \* t1 + Дч2 \* К2 \* t2, (8)

где Дч - среднемесячный доход, рассчитанный аналогично Дч,

t1 - период кредитования (в месяцах), приходящийся на трудоспособный возраст Заемщика,

Дч2 - среднемесячный доход пенсионера,

t2 - период кредитования (в месяцах), приходящийся на пенсионный возраст Заемщика,

К1 и К2 - коэффициенты, аналогичные К, в зависимости от величин Дч1 и Дч2.

Месяц вступления Заемщика в пенсионный возраст необходимо относить к трудоспособному периоду.

При предоставлении кредита в рублях платежеспособность рассчитывается в рублях. При предоставлении кредита в иностранной валюте платежеспособность рассчитывается в иностранной валюте.

Оценка платежеспособности заемщика может производиться исходя из совокупного дохода семьи - только при условии предоставления супругой (супругом) заемщика поручительства по обязательствам последнего перед банком по предоставляемому кредиту.

Нефинансовые факторы, которые основываются на имеющихся в банке сведениях о заемщике: предыдущая кредитная история заемщика; отношения заемщика с другими банками.

Если у кредитного инспектора имеются сомнения в отношении сохранения уровня доходов Заемщика в течение предполагаемого срока кредита величина Дч может быть скорректирована в сторону уменьшения с соответствующими пояснениями в заключении кредитного инспектора.

Рассчитав графики платежей, можно сделать вывод, что погашение основного долга и уплата процентов может осуществляться аннуитетными или дифференцированными платежами. Исходя из всего вышеперечисленного, очевидно, что получение кредита в Сбербанке РФ более привлекательно и доступно, чем в других коммерческих банках.

## Глава 3. Пути совершенствования кредитования физических лиц

## 3.1 Совершенствование маркетинговой политики банка, поиск резервов для привлекательности условий кредитования

Кредитование должно всегда оставаться предметом совершенствования его форм и методов, тж. оно является одним из основных и важнейших направлений деятельности коммерческого Банка. Принимая во внимание возрастающую конкуренцию в данной области, необходимо разрабатывать направления, наиболее привлекательные для потенциальных заемщиков, в том числе и физических лиц.

Проведенный анализ свидетельствует, что действующая система потребительского кредитования в РФ развита недостаточно и нуждается в дальнейшем совершенствовании.

В современных условиях можно выделить ряд мер способных повысить уровень потребительского кредитования в России и наметить направления его совершенствования.

Первостепенной задачей является обеспечение потребительского кредитования действенной и достаточной правовой базой. В этих целях необходимо разработать и принять федеральный закон с отражением в нем таких положений:

условия кредитования кооперативного и индивидуального жилищного и гаражного строительства;

право заемщика на получение достоверной информации об условиях получения кредита его использовании и возврата. В настоящее время данные вопросы решаются по договоренности банка и заемщика;

установить ответственность кредитора за предоставление недостоверной или неполной информации заемщику;

обязательность отражения в кредитном договоре размера процентов по кредиту, порядка их начисления и изменения;

установить ответственность заемщика за целевое использование кредита. Маркетинговый подход в организации деятельности предполагает переориентацию банка со своего продукта на потребности клиента. Поэтому необходимо тщательное изучение рынка, анализ изменяющихся вкусов и потребностей потребителей банковских услуг. Примером применения такого подхода к организации деятельности можно считать некоторые акции Сбербанка России. После ускоренного погашения Правительством задолженности по пенсиям Сбербанк повысил ставки по пенсионному вкладу, после решения Правительства о начале индексации вкладов граждан 1916-1924 годов рождения Сбербанк ввел для этих категорий граждан вклад "Компенсационный". Эти акции Сбербанка были проведены в 1997 году, и за это время доля Сбербанка в привлечении вкладов выросла. Одна из целей банковского маркетинга - постоянное привлечение новых клиентов. В развитых странах Запада банковские услуги потребляют около80% домашних хозяйств. Конечно, в России эта цифра тоже может быть достаточно велика, но она складывается в основном только за счет привычки населения хранить свои деньги на депозитах и вкладах до востребования в Сбербанке России. Так сумма вкладов населения в Сбербанке на 01.01.06 составила 112127 млн. рублей, а на втором месте по привлечению вкладов населения стоит Инкомбанк - 1652 млн. руб. Различие более чем в сто раз. Здесь же стоит обратить внимание на качество и диверсификацию предлагаемых банками услуг: если на Западе домашние хозяйства используют чековые книжки, кредитные и расчетные карты, долгосрочные банковские кредиты, срочные ссуды на покупку дома или автомобиля, аренда сейфов для хранения драгоценностей, доверительное управление активами клиентов и многое-многое другое. А у нас количество услуг банка, предоставляемых домашним хозяйством, в большинстве своем ограничивается хранением денег на счете, краткосрочным кредитованием и обслуживанием дебетовых карт. Банковский маркетинг, следовательно, можно определить как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Это предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов. Маркетинг в банковской сфере нацеливается на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование на этой базе возможностей привлечения вкладов в банки, изменений в деятельности банка. Маркетинг направляется на обеспечение условий, способствующих привлечению новых клиентов, расширению сферы банковских услуг, заинтересовывающих клиентов во вложение своих средств в этот банк [35].В банках все больше применяется интегрированный маркетинг, целью которого является не только привлечение клиентов, но и постоянное улучшение качества их обслуживания. Специфика интегрированного маркетинга заключается в том. Что коммерческие банки заинтересованы не только в привлечении денежных средств клиентов, но и в активном их использовании с помощью эффективного кредитования предприятий, учреждений, государства, населения. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений банка с вкладчиками, так и в сфере кредитных вложений. Цели банка в этих двух сферах различны: в первой - привлечение клиентов в качестве вкладчиков денежных средств, а во второй - направить кредитные ресурсы банка таким предприятиям, которые использовали их с наибольшей пользой и были бы в состоянии возвратить кредит в установленные сроки. Также особенность банковского маркетинга является то, что он объединяет в единое целое принципы маркетинга конечного продукта и маркетинга товаров промышленного назначения. Известно, что некоторые банки ориентируются только на крупных клиентов, в том числе и на друге банки, а некоторые - на мелких клиентов, которые являются конечными потребителями банковских услуг. В соответствии с этим разделением клиентов банка происходит и разделение маркетинга внутри банка. Но, я думаю, не стоит делить предмет банковского маркетинга на две части, гораздо проще рассматривать банковский маркетинг как одну систему, соединяющую в себе два различных подхода. В конечном же счете банковский маркетинг направляется на осуществление единой цели: рациональное использование доходов и временно высвобождающихся денежных средств в хозяйстве.

В рамках маркетинга в банке должны реализовываться следующие принципы.

1. Направленность действий банковских работников на достижение конкретных рыночных целей.

2. Комплексность процесса функционирования маркетинга.

3. Единство стратегического и оперативного планирования маркетинга.

4. Разносторонне, масштабное стимулирование творческой активности и инициативы каждого работника банка.

5. Обеспечение заинтересованности каждого работника в постоянном повышении своей квалификации.6. Создание благоприятного психологического климата в коллективе банка. Основными задачами маркетинга в банке можно назвать.

1. Обеспечение рентабельной работы банка в постоянно изменяющихся условиях денежного рынка.

2. Повышение ликвидности банка в целях соблюдения интересов кредиторов и вкладчиков, поддержание общественного имиджа банка.

3. Максимальное удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг, оказываемых банком. Это создает условия для устойчивости деловых отношений.

4. Поиск новых потребностей в банковских услугах. Проведение маркетинговых исследований.

5. Привлечение в банк новых клиентов. Поддержание и развитие имиджа банка как надежной, ориентированной на потребности клиента организации.

В соответствии с этими задачами банковский маркетинг ориентируется на достижение высоких количественных, качественных и социальных показателей, таких как количество клиентов банка и их счетов, объем депозитов, кредитных вложений, инвестиций, размеры совершаемых банком операций и услуг, показателей доходов расходов банка, сроки обработки документов, степень удовлетворения клиентов по объему, количеству и качеству услуг. Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены, прежде всего, спецификой банковской продукции. В коммерческих банках продукция представляет два основных раздела: услуги по пассивным и по активным операциям. Следовательно, банковский маркетинг является маркетингом в сфере услуг. Услуги по пассивным операциям осуществляются в целях аккумуляции средств, прежде всего сбережений и временно свободных средств населения и предприятий. Посредством оказания услуг по активным операциям коммерческие банки распределяют мобилизованные средства так, чтобы обеспечить себе необходимый уровень прибыли.

По своему характеру банковские услуги делятся на кредитные, операционные, инвестиционные и прочие. Кроме того, российские банки развивают и другие операции по поручению клиентов: факторинговые услуги, лизинговые, доверительные, консультационные, информационные и прочие. Факторинг представляет собой особую форму деятельности на рынке, связанную с взысканием средств с предприятий-покупателей, являющихся клиентами учреждения. Эта деятельность особо популярна и прибыльна для банка в условиях тотальных неплатежей, которые сложились на российском рынке [44]. Лизинг представляет собой выступление банка в роли арендодателя или посредника между арендодателем и арендатором. При этом арендатор является клиентом банка. Лизинг отличается от обычной аренды тем, что арендатор в итоге выкупает арендуемое имущество. Получается, что лизинг - это покупка товара в рассрочку. Банк, таким образом, дает арендатору кредит на покупку товара, причем товар сразу переходит во владение покупателя. Доверительные услуги (траст). Об этом я хочу рассказать поподробнее. По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица. [50] Объектом доверительного управления может быть в общем случае только имущество учредителя управления. Причем деньги сами по себе не могут быть объектом доверительного управления. В чем же выгода банка от доверительного управления? Дело в том, что с формированием в России рынка ценных бумаг у многих юридических и физических лиц в собственности оказываются ценные бумаги. Собственники ценных бумаг встают перед выбором: либо просто держать ценные бумаги и ждать получения по ним дивидендов или иного дохода, либо передать эти бумаги в доверительное управление банку, чтобы тот, руководствуясь конъюнктурой рынка, получал дополнительный доход по этим ценным бумагам. Доверительное управление делает возможным для мелких держателей ценных бумаг доступ не рынок ценных бумаг, так как банк аккумулирует в своем портфеле ценные бумаги всех учредителей управления, а в этом случае снижаются операционные расходы на операции с ценными бумагами. Банки в настоящее время используют современные информационные технологии для хранения информации и обеспечения ее оборота внутри банка. Наличие единого стандарта для обмена информацией внутри организации позволяет иметь единообразные архивы по различным разделам. Так сотрудник отдела маркетинга может получить уже собранную статистическую информацию о количестве клиентов, видах заказываемых ими услуг, среднем объеме сделки, средней величине депозита, количестве сделок в течение временного периода и тому подобное. Данная унификация позволяет маркетологу избежать трудоемкого процесса сбора данных и привидения их в удобный для анализа вид. Наличие единого формата файлов, содержащих маркетинговую информацию, позволяет автоматизировать процесс ее обработки. Написанная программистами банка программа будет автоматически получать по сети файл, форматировать его, убирать лишние поля с данными, а затем добавлять полученную информацию в единую базу данных, а также вычислять различные коэффициенты, индексы, строить графики. Подобный подход к сбору маркетинговой информации значительно ускоряет весь процесс маркетингового исследования в банке. Между появлением информации и ее обработкой проходит значительно меньше времени, чем, если бы этот процесс проходил с помощью обычных методов. Такая оперативность позволяет банку быстрее реагировать на изменение внешней среды, вносить изменения в свою деятельность, разрабатывать новые услуги, которые бы полнее.

При разработке нового депозита или кредита банк должен ориентироваться на потребности клиентов. Обычно возникновение новой услуги следует за появлением совершенно новой потребности или существенным изменением старой. Выявить новую потребность можно в результате маркетинговых исследований, о которых я уже говорил в предыдущем разделе курсовой работы. Депозит характеризуется несколькими характеристиками: размером минимального взноса, величиной и постоянством процента, минимальным сроком хранения, условиями дополнительных взносов и снятия денег со счета. Изменяя эти характеристики, можно получить совершенно новый вид услуги. Но так как такая банковская услуга как депозит является продолжительной во времени (имеется ввиду то, что деньги кладут на определенный срок), то банк должен планировать изменения во внешней среде, чтобы в конце концов получить прибыль. В качестве примера такого планирования я могу привести ситуацию с процентами по срочным вкладам, сложившуюся в Сбербанке. В то время Центробанк проводил политику снижения доходности по государственных краткосрочным облигациям, и сложилась долгосрочная (относительно к российской действительности) тенденция к снижению доходов банков. Поэтому Сбербанк России предлагал следующие условия по вкладу "Сберегательный" (с 25 августа):

1 месяц - 1,5% в месяц, 2 месяц - 1,4% в месяц, 3 месяц - 1,3% в месяцВ нормальных условиях должна наблюдаться обратная тенденция: чем больший срок хранения денег, тем больше должен быть процент за их использование. Тем самым банк должен стимулировать привлечение денег для долгосрочных инвестиционных проектов. Но в сложившихся в то время условиях для Сбербанка стратегически верным был именно такой подход к депозитной политике, так как он предполагал дальнейшее снижение доходности на рынке ГКО/ОФЗ, где банк держит значительную часть своих средств. Поэтому Сбербанк не мог предлагать больший процент по трехмесячным депозитам, чем по одномесячным. В результате большинство вкладчиков, увидев больший абсолютный доход по вкладам сроком на один месяц, заключили именно этот договор. Тогда как уже в сентябре того же года Сбербанк ввел новые ставки по этому вкладу.1 месяц - 0,7% в месяц, 2 месяц - 0,8 % в месяц, 3 месяц - 0,9% в месяц.

Так что правы были те вкладчики, которые заключили договоры на три месяца. Этот пример показывает, как важно для банка оценивать внешнюю среду при разработке новой услуги.

В целях совершенствования потребительского кредитования необходимо разработать общегосударственную систему льготного долгосрочного кредитования россиян, слабо защищенных в социальном плане, на строительство кооперативных и индивидуальных жилых домов и квартир. В рамках этой системы льготного кредитования российское государство могло бы взять на себя обязательства о предоставлении малообеспеченным социальным слоям населения кредитов на более длительные сроки, под пониженные процентные ставки и/или об их частичном субсидировании. Ипотечное кредитование является одним из перспективных направлений развития потребительского кредита. Оно стало во всем мире классической сферой приложения [47].

Одним из перспективных направлений является ипотечное кредитование, ставшее уже во всем мире классической сферой приложения банковского капитала. В развитых странах на этот вид кредитования приходится до 1/3 совокупных активов кредитных организаций. В нашей же стране аналогичный показатель составляет лишь доли процента.

В настоящее время в сфере кредитования жилищного строительства имеется множество препятствий, существенно тормозящих его развитие. Существующая сегодня правовая база недостаточно полна, имеет внутренние противоречия. Прежде всего, к ним относятся:

правовые вопросы, связанные с процедурой выселения неплательщика из заложенного жилья в случае обращения на него взыскания;

налоговые вопросы, касающиеся льгот по налогу на доход при сделках с жильем, отмена налога на добавленную стоимость в ипотечных сделках;

вопрос согласования с органами опеки и попечительства договоров ипотеки дли заемщиков с несовершеннолетними детьми.

Решение этик вопросов является необходимым, но далеко не достаточным условием для активизации и расширения участия банков в ипотечном кредитовании. Одна из главных проблем - отсутствие у банков долгосрочных финансовых ресурсов для ипотечного кредитования, так как структура привлекаемых банками средств в настоящее время носит ярко выраженный краткосрочный характер, в силу чего собственные возможности банков в предоставлении ипотечных кредитов сильно ограничены. Для решения данной проблемы могут быть использованы следующие пути:

1) изменение банком структуры привлеченных средств в сторону увеличения среди них доли долгосрочных (инструментом может служить повышенная процентная ставка по срочным депозитам);

2) корректировка существующих нормативов, относящихся к лимитам исрокам для банка-кредитора при предоставлении ипотечного кредита.

В нынешних условиях, когда государством принимаются меры но стабилизации экономики и реформированию кредитно-финансовой сферы развитие ипотечного кредитования должно стать одним из приоритетных направлений государственной политики. К настоящему времени уже почти в 30 субъектах Федерации не только осознана необходимость применения ипотеки, но и начата реализация собственных региональных ипотечных программ. Изучая и посильно внедряя их опыт, многие регионы могут достигнуть позитивного экономического и социального эффекта, так как реализация ипотечных программ приводит к многократному увеличению спроса на товары и услуги других отраслей хозяйства, то есть в оборот вовлекаются незадействованные сбережения населения.

Одним из серьезных препятствий, ограничивающих возможности населения пользоваться банковскими ипотечными кредитами, являются высокие процентные ставки по кредитам. Практика показывает, что приемлемыми для населения являются ставки, в том числе и по ипотечному кредиту, в размере разницы 3-5% между ставками по депозитам (вкладам) и кредитам. Однако привлекаемые на банковском рынке ресурсы обычно дороже.

С другой стороны, учитывая государственную значимость проблемы, Банк России должен создать условия, при которых ставки по ипотечным кредитам могли бы существенно снизиться. К числу таких условий относятся:

пересмотр критериев оценки обеспеченности ипотечных кредитов;

изменение их классификации по группам риска;

снижение размеров отчислений в фонд обязательных резервов с учетом предоставленных ипотечных кредитов.

Следует учредить по линии Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП) специальный федеральный регистр отечественных коммерческих банков и дочерних структур иностранных банковских институтов, акционирующих на территории России и предоставляющих населению потребительские кредиты, а также российских и зарубежных фирм и компаний, продающих товары и/или оказывающих россиянам услуги в кредит.

Необходима разработка Банком России Методических рекомендаций об организации работы коммерческих банков по кредитованию личных потребностей физических лиц. Большинство банков практически не имеют серьезного опыта в части организации кредитных отношений с населением, которые по своей природе очень специфичны.

Необходимо модифицировать залоговую политику, проводимую банками в процессе кредитования потребителей, в направлении большей диверсификации форм и видов запрашиваемого от заемщиков кредитного обеспечения. Обычно банки при предоставлении потребительского кредита частным лицам требуют от них залог на недвижимое и движимое имущество (жилые дома, автомобили и т, п.), предоставления соответствующих гарантий работодателей, выдачи поручительств других состоятельных физических лиц. Однако фондовый рынок в России развит слабо, капитализация его невелика, и он до сих пор так и не оправился полностью от финансового кризиса, разразившегося в августе 1998 г. Причем емкость отечественного рынка государственных ценных бумаг тоже очень мала. Отечественные корпоративные и муниципальные ценные бумаги в большинстве своем малопривлекательные и недостаточно надежны. К тому же эти ценные бумаги обладают, как правило, низкой ликвидностью и приносят своим владельцам весьма скромные доходы. В силу этих и некоторых других причин большинство населения вообще не имеет никаких российских ценных бумаг.

В создавшихся условиях отечественным банкам следует применять и такие формы обеспечения выдаваемых потребительских кредитов, как требование о получении заемщиками всей причитающейся зарплаты и других регулярных денежных доходов исключительно через банки посредством:

перечисления соответствующих денежных сумм на текущие или на специальные текущие (карточные) счета;

переуступки заемщиками в пользу банков определенной части депонируемой зарплаты и иных регулярных денежных доходов;

залога заемщиками денежных средств, находящихся на их счетах целевых, срочных и сберегательных вкладов в банках. (Пока залог денежных средств на депозитных счетах используется отечественными банками в качестве ссудного обеспечения лишь при кредитовании корпоративной клиентуры.) Аналогичная практика обеспечения банковских потребительских кредитов существует в Великобритании, Германии, Франции и других цивилизованных странах. Перспективным направлением может являться беззалоговое кредитование частных лиц. Кроме того, необходимо учитывать, что привлекательность для населения представляет упрощение в документальном оформлении кредитов, а также сжатые сроки их предоставления и отсутствие какого-либо залога.

Для этой цели необходимо разработать более гибкий подход копределению платежеспособности потенциального заемщика. Несомненно, что он должен вызывать доверие у сотрудников банка. Наличие пластиковой карты, водительских прав, мобильного телефона, загранпаспорт может свидетельствовать в пользу заемщика. Применение такой практики кредитования, как это имеет место в зарубежном мире, будет способствовать повышению доверительности банка в отношениях со своими заемщиками и, соответственно, повышению их ответственности перед банком.

С другой стороны, в целях защиты собственных экономических интересов и интересов вкладчиков, банкам необходимо совершенствовать практику кредитной работы и создавать условия для повышения надежности защиты выдаваемых кредитов.

При этом должно быть предпринято создание единого банка данных, содержащего сведения о кредитной истории заемщиков.

В то же время заемщик, будучи заинтересованным в дальнейшей возможности получения кредитов, будет ответственнее относиться к своим обязательствам. Таким образом, сохранение собственной положительной кредитной истории будет являться стимулом к недопущению просрочек и неплатежей по кредиту.

Важнейшим условием обеспечения возврата кредита является оценка кредитоспособности заемщика. В данной области направлением совершенствования является применение па практике новых методик определения кредитоспособности частного лица, учитывающих кроме размера, источников дохода и кредитной истории потенциального заемщика, также такие критерии, как пол, возраст заемщика, срок проживания в данной местности.

В целях дальнейшего развития потребительского кредитования считаем возможным расширить для физических лиц - граждан РФ перечень имущественных налоговых вычетов при определении налогооблагаемой базы, предусмотренных второй (специальной) частью действующего Налогового кодекса РФ (в редакции Федерального закона РФ от 29 декабря 2000 г. № 166-ФЗ). В соответствии со ст.220 Налогового кодекса для физических лиц установлена льгота по налогу с доходов в виде имущественного налогового вычета в сумме, направленной на погашение процентов по ипотечным кредитам, полученным налогоплательщиками в банках РФ и фактически израсходованных ими на новое строительство или приобретение на территории РФ жилого дома либо квартиры. В связи с низким уровнем жизни и денежных доходов большинства жителей нашей страны следовало бы распространить практику применения данного имущественного налогового вычета и па проценты по кредитам, выдаваемым банками на приобретение товаров длительного пользования отечественного производства. Одним из направлений повышения надежности зашиты выдаваемых кредитов может являться более тесное сотрудничество Банка со страховыми компаниями. Страхование кредитного риска как форма обеспечения возвратности кредитов является взаимовыгодной сделкой для всех участников. Так, в частности, заемщик (страхователь) гарантируется от потери репутации из-за несвоевременного погашения кредита. Банк получает высокие гарантии возвратности кредита (хотя и не является прямым участником страховой сделки), а страховая организация получает вознаграждение за свои услуги в виде страхового тарифа [45].

Ввиду высокого риска для государственных страховых организаций (особенно в данный период развития экономики) его практикуют в основном негосударственные коммерческие страховые общества и компании. Вступая с ними в контакты, Банк должен проводить тщательный анализ их учредительских документов и финансового состояния.

Обслуживание кредитных карт является одним из важных направлений совершенствования кредитования, развитию которого банки должны уделять большее внимание. Эти карты только называются кредитными, однако по существу в России это дебетовые карты, то есть никто клиента не кредитует, 10 лет назад, когда это направление возникло, банки пошли по пути наименьшего сопротивления. Однако сейчас этот сегмент рынка имеет все условия для активного развития.

Банковские кредитные карты предполагают участие трех сторон: банка-эмитента кредитной карты, ее владельца и торговой организации, принимающей кредитные карты в качестве платежного средства за товары и услуги. Для получения кредитной карты клиент перечисляет в Банк установленную сумму денежных средств, однако оплата товаров и услуг может быть произведена при отсутствии средств па счете клиента, то есть за счет банковского кредита - овердрафта. Пользователи кредитной карты обязаны ежегодно перечислять определенную сумму за обслуживание и ежегодное обновление карты. Так же Банк за свои услуги взимает определенный процент с суммы операций. Этот способ постоянного предоставления потребительского кредита широко распространен за рубежом, но в Сберегательном Банке он практически отсутствует.

Принимая во внимание то, что большая часть сотрудников предприятий, сотрудничающих с банками, являются держателями банковских карт (на которые перечисляются их доходы), внедрение практики кредитования посредством банковских карт может значительно увеличить остатки ссудной задолженности, а, следовательно, и доходы банков от кредитных операций.

Основные направления, выбранные Сбербанком.

1. Развитие сети офисов Банка.

2. Совершенствование систем удаленного доступа.

3. Развитие банковских технологий.

Высокий технический уровень, заложенный в организацию обслуживания в Банке, и владение передовыми технологиями позволяют Банку одним из первых внедрять на рынке новые продукты и услуги. В стратегических планах - продвижение технических решений, реализованных Банком, для использования другими участниками рынка.

Интеграция с другими участниками финансовых и инвестиционных рынков.

Новые приоритеты и цели Сбербанка [33]:

Коллегия - новый орган, сформированный в рамках реорганизации системы управления центрального аппарата Сбербанка. Среди основных задач, которые предстоит решать Коллегии, в том числе повышение эффективности взаимодействия между центральным аппаратом и территориальными подразделениями банка. Создание Коллегии руководителей территориальных банков является стратегически верным решением, поскольку будет способствовать формированию динамичной команды управленцев.

Основное внимание будет уделено повышению конкурентоспособности банка, росту его капитализации, расширению присутствия на территории страны, в странах СНГ и дальнего зарубежья.

Намеченные программы, которые предстоит реализовать в ближайшем будущем:

повышать технологичность банка с использованием новейших информационных технологий;

расширять свое присутствие в таком важном сегменте экономики, как малый бизнес;

активнее развивать инвестиционный банковский бизнес;

вести работу по укреплению позиций на международном финансовом рынке.

Сбербанк намерен продолжить работу по предоставлению полноценных финансовых услуг жителям сельской местности. Сбербанк заинтересован шире участвовать и в такой отрасли, как жилищно-коммунальное хозяйство страны, где надо найти правильную экономическую модель реформирования.

Липецкое отделение Сбербанка России занимает лидирующие позиции на рынке привлечения средств населения области. По состоянию на 01.01.2008 года объем привлеченных средств населения составил 18,5 млрд. рублей, в том числе за 2007 год - 4,3 млрд. рублей. На долгосрочной основе (срок более 2 лет) жители области доверили банку9,8 млрд. рублей, в том числе за 2007 год - 3,8 млрд. рублей. Липецкое ОСБ активно кредитует как экономику региона, так и частных клиентов. По состоянию на 01.01.2008 года в экономику региона размещено 29,0 млрд. рублей. Кредитный портфель частных клиентов составляет 10 млрд. рублей, с ростом за год на 4,9 млрд. рублей.

Более 350 семей смогли улучшить свои жилищные условия, получив в 2007 году кредит "Молодая семья".860 человек с помощью "Автокредита" стали владельцами автомобилей, а более 3,6 тысячи клиентов используют №жилищные кредиты" банка на сумму свыше 1,4 млрд. рублей [38].

## 3.2 Внедрение современных методик управления рисками в потребительском кредитовании

Кредитный риск - это вероятность несоблюдения заемщиком первоначальных условий кредитного договора. Он зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери. Однако основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка, являющейся, по сути, философией банка по отношению к той или иной анализируемой переменной. Кредитная политика заключается в необходимости достижения цели роста активов и повышения их качества. При этом предпочтение отдается второму направлению кредитной политики.

Стратегия банка - это способ использования определенных инструментов и методов для реализации политики банка. Кредитная стратегия может заключаться в проведении анализа по следующим основным направлениям:

оценка и контроль за состоянием кредитного портфеля;

учет степени риска;

диверсификация операций банка: по секторам экономики, видам операций и услуг с тем, чтобы снизить общий кредитный риск банка;

создание резервов на покрытие потерь по кредитам;

тщательный контроль и надзор за проблемными ссудами.

Закон возлагает общую ответственность за кредитные операции на совет директоров банка. Совет директоров делегирует функции по практическому предоставлению ссуд на более низкие уровни управления и формулирует общие принципы и ограничения кредитной политики. В крупных банках разрабатывается письменный меморандум о кредитной политике, которым руководствуются все работники данного банка. Содержание и структура меморандума различна для разных банков, но основные моменты, как правило, присутствуют в документах такого рода.

Прежде всего формулируется общая цель политики, например предоставление надежных и рентабельных кредитов. Степень риска должна соответствовать обычной норме доходности по ссудам с учетом стоимости кредитных ресурсов и административных издержек банка.

Кроме этого в меморандуме дается расшифровка каким образом банк собирается достигнуть заявленной цели. Для этого определяются:

приемлемые для банка виды ссуд;

предпочтительный круг заемщиков;

география работы банка по кредитованию;

политика в области выдачи кредитов работникам банка;

политику банка в области управления кредитным риском, ревизий и контроля.

Кредитный процесс состоит из двух этапов. На первом этапе осуществляется тщательный анализ кредитных заявок. После предоставления кредита начинается второй этап кредитного процесса - мониторинг кредитного портфеля, смысл которого заключается в контроле за текущей деятельностью заемщика и выявлении на ранней стадии problem loans, т.е. кредитов, которым грозит несвоевременное погашение.

На данный момент точные и детальные описания технологий снижения и управления кредитными рисками в большинстве своем являются know how банковских структур и консультационных компаний.

Наиболее распространенным примером является технология Risk Management, разработанная специалистами Chase Manhattan Bank. Технология опирается на статистическую модель описания рынка, позволяющую оценить будущую временную динамику рисков на основании собственной модели аппроксимации предыдущих статистических значений - корреляциях и стандартных отклонениях рыночных котировок.

Уже отмеченный нерегулярный характер поведения отечественного финансового рынка делает бессмысленным прямое использование подобных моделей применительно к отечественным портфелям, составленным из отечественных инструментов [27].

Особое место в системе управления кредитными рисками занимает и страхование. В основе банковского страхования лежат обязательства по страховому покрытию банков, известные в мире как Bankers Blanket Bond (B.B.B.), первоначально разработанные Американской ассоциацией гарантов для американских банков. Впоследствии банковское страхование было адаптировано с учетом местного законодательства (и этот процесс продолжается) для использования во многих странах, и в настоящее время оно получило широкое распространение в мире. Управление кредитными рисками и страхование являются составляющими современной концепции экономической безопасности и стабильности бизнеса. Банковское страхование является одним из стандартных продуктов для банков на мировом рынке. Наличие такого покрытия обычно выдвигается как одно из стандартных условий при открытии, например, международных банковских кредитных линий или установлении корреспондентских отношений. В настоящее время, практически полное отсутствие банковского страхования на российском рынке в значительной мере тормозит эффективное развитие сотрудничества между российскими и крупными западными банками.

Помимо установления принципов равноправия в области кредитования, кредитное законодательство США, как и Закон о потребительском кредите, принятый в Великобритании в 1974 г., имели важное значение для формирования службы кредитных бюро. В таких бюро записывается кредитная история всех людей, когда-либо обращавшихся за кредитом в любую кредитную организацию страны.

В кредитных бюро содержатся следующие виды данных:

социально-демографические характеристики;

информация о банкротствах;

судебные решения (в случае передачи дел о востребовании задолженности по кредиту в суд);

данные об индивидуальных заемщиках.

Объем и характер информации, хранящейся в бюро, строго регулируется законодательством каждой страны. Значение кредитных бюро чрезвычайно велико, их существование позволяет кредитным организациям выдавать кредиты клиентам, которые ранее в этой организации не обслуживались. Кроме того, общепризнанной является ценность предыдущей кредитной истории для прогнозирования вероятности дефолта.

Во многих странах мира кредиторы (банки, финансовые компании, эмитенты кредитных карт, инвестиционные и торговые компании, предоставляющие коммерческие кредиты) на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков через кредитные бюро. Теоретической основой их деятельности служат многочисленные работы экономистов, посвященные проблеме асимметрии информации в финансовом посредничестве.

Асимметрия информации определяется как недостаточность доступных при заключении сделки сведений о контрагенте, что ведет к неэффективному распределению кредитных ресурсов.

При неблагоприятных макроэкономических условиях (например, при высокой и непредсказуемой инфляции) процентные ставки повышаются, что заставляет лучших заемщиков уйти с рынка. В странах с переходной экономикой качество оценки риска финансовыми организациями невысокое, что чревато неэффективным отбором заемщиков. Отсюда кредиторы либо ведут рискованную политику, ставя под угрозу свою финансовую состоятельность, либо стремятся максимально ограничить выдачу кредитов. Это негативно отражается на состоянии, как реального сектора, так и финансового рынка, что и наблюдается в российской экономике па современном этапе.

Создание кредитных бюро может способствовать решению данной проблемы в странах, где они действуют, объем банковских кредитов по отношению к ВВП на 15-20% больше, чем в странах, не имеющих подобных институтов.

В целях обеспечения высокой степени прозрачности деятельности имеет смысл создавать кредитное бюро в форме открытого АО. Тогда может быть выстроена система стимулов для вступления в акционеры бюро. Например, разовое пользование системой может стоить относительно дорого, а для акционеров тарифы будут лишь немногим выше себестоимости услуг.

Изначально учредителями первого кредитного бюро в РФ могут стать Сбербанк, а также коммерческие банки на добровольной основе.

По мере развития системы бюро его филиалы и отделениями могут на агентской основе стать кредитные организации, способные обслужить всех потенциальных обладателей кредитных историй (как юридических, так и физических лиц) по всей территории России.

Основными функциями кредитного бюро должны стать:

открытие, закрытие кредитных истории;

сбор, обработка, хранение и данных в рамках кредитных историй;

предоставление информации, содержащейся в кредитных историях, заинтересованным кредиторам.

В обязанности кредитного бюро должно входить соблюдение законодательно установленных правил раскрытии информации о заемщиках и ее неразглашения третьим лицам. Необходимо ввести ответственность за нарушения (например, а виде штрафов, с последующим устранением нарушения, и т.д. вплоть до отзыва лицензии). Кроме того, бюро должно иметь право отказать заемщику во включении данных о нем в банк информации и случае недостоверности предоставляемых сведений. В свою очередь, заемщик должен иметь право в любое время и в полном объеме получать информацию, содержащуюся в его кредитной истории; в установленном порядке оспаривать достоверность сведений, предоставленных бюро теми или иными организациями или выданных бюро другим организациям и лицам, а также оспаривать отказ бюро во включении данных о клиенте.

Наряду с работой, проводимой по линии совершенствования внутрибанковских процедур и мероприятии в области укрепления экономической безопасности банков, следует уделять большое внимание просвещению клиентов о возможных рисках мошенничества. Это должно делаться как через средства массовой информации, так и через банковские информационные материалы, предназначенные клиентам. Такая кампания должна проводиться постоянно, несмотря на то, что существует некоторая угроза снижения привлекательности технически сложных продуктов (включая пластиковые карты, платежи через Интернет) для клиентов. К числу информационных мероприятий можно отнести постоянное напоминание клиентам правил хранения персональных идентификационных номеров кредитных карт, паролей для работы в сети Интернет, необходимости быстрого уведомления банков об утере пластиковых карт и документации, содержащей секретные коды и пароли. Кроме того, необходимо постоянно подчеркивать важность уведомления правоохранительных органов и банка об утере документов, которые могут обеспечить доступ к банковским счетам. Такая работа будет способствовать снижению операционных рисков и в стратегическом плане повысит уровень доверия к банкам, ибо предупреждение о рисках того иди иного банковского продукта как показатель респектабельности кредитного учреждения.

Риски банковских операций сложны и разнообразны, и успеха добьются те банки, которые сумеют эти риски своевременно идентифицировать и должным образом этими рисками управлять.

В современных условиях можно выделить ряд мер способных повысить уровень потребительского кредитования в России и наметить направления его совершенствования.

Первостепенной задачей является обеспечение потребительского кредитования действенной и достаточной правовой базой. В этих целях необходимо разработать и принять федеральный закон с отражением в нем таких положений:

условия кредитования кооперативного и индивидуального жилищного и гаражного строительства;

право заемщика на получение достоверной информации об условиях получения кредита его использовании и возврата.

установить ответственность кредитора за предоставление недостоверной или неполной информации заемщику.

К 2000 году, например, объем выданных кредитов составлял, по данным ЦБ 27,6 миллиарда рублей. Но тут начался подъем экономики, а инфляция, напротив, начала снижаться. На начало 2005 года объем кредитования граждан достиг уже 618 миллиардов рублей, 2006-го - 1173 миллиарда, 2007-года - 2065 миллиардов и, наконец, к ноябрю минувшего года составил 3,13 триллиона рублей.

Параллельно стремительно начал наращиваться объем долгов. За 2006 год просроченная задолженность увеличилась в два с половиной раза. Если в начале 2007 года россияне не выплачивали только 2,6 процента от взятого, то к концу года эта доля увеличилась до 3,3 процента.

К рассмотрению в Госдуме подготовлен новый законопроект. Согласно документу, не желающие выплачивать долги потребители могут быть наказаны работами на срок от 180 до 240 часов. Альтернатива штраф до 100 тысяч рублей или на сумму годового дохода [42].

Положительный эффект для кредитования частных лиц имело бы:

1) введение целевых жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам вкладов после соблюдения установленных условий: срока хранения и необходимой суммы накопления средств;

2) проведение банками маркетинговых исследований с целью выявления потребности населения в существующих и в новых видах ссуд;

3) повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг;

4) максимальный учет интересов клиента и индивидуальный подход при кредитовании.

Страхование кредитных рисков при потребительском кредитовании.

По договору страхования потребительских кредитов страхуются убытки кредитора (чаще банка, но также возможно и торговой организации, оказывающей услуги по покупке товаров в рассрочку), которые могут быть получены в результате неисполнения контрагентом в сроки, установленные кредитным договором, следующих обязательств:

возврат потребительского кредита;

уплата процентов за кредит.

Стоит отметить, что страхование потребительских кредитов пока еще не самый распространенный вид страхования в России, поэтому для него не существует типовых договоров, договоры составляются для каждого клиента отдельно.

## 3.3 Методика управления кредитными рисками, применяемая банком

Анализируя качество кредитного портфеля российские банки в последние годы осуществляют ранжирование кредитов, т.е. используют метод систематической и объективной классификации ссудного портфеля в соответствии с характеристиками качества и риска.

Основные цели ранжирования кредитов:

повышение эффективности ссудных операций;

улучшение качества портфеля;

улучшения управленческой информации и контроля; (определения стандартов и установления границ ответственности;

создание основы для управленческих решений.

Важнейшими факторами, в соответствии, с которыми осуществляется ранжирование кредитов, является состояние отчетности, информация о состоянии дел и счетов клиента, отношения с клиентами, наличие обеспечения. Чтобы обезопасить себя от заведомо безвозвратных ссуд, банк строит свою работу с клиентами, используя две аксиомы, проверенные временем:

1) заниматься кредитованием преимущественно тех областей, в кредитовании которых у банка уже накоплен значительный опыт;

2) не выдавать ссуд за пределы обслуживаемого региона. Диверсификация кредитного портфеля, т.е. совокупности ссуд, выданных клиентам, - основной метод регулирования, используемый банком в процессе управления кредитными операциями. Метод предполагает предоставление кредитов разнообразным группам клиентов - организациям и предприятиям различных отраслей и физическим лицам. Рассредоточивая кредиты, банк получает возможность уменьшить кредитный риск, компенсировать возможные потери от задержки возврата ссуды одним заемщиком доходом от других клиентов, своевременно выполняющих свои обязательства.

Анализ отраслевой структуры позволяет определить диверсификацию кредитов по сравнению с предыдущей отчетной датой. Для этого рассчитываются удельные веса вложенных в отдельные отрасли ссуд в целом, краткосрочных и долгосрочных ссуд, а также в динамике. Этот анализ необходим для выявления зон кредитного риска, для выработки кредитной политики и определения лимитов кредитования по отдельным отраслям и клиентам банка.

На величину кредитного риска в нашей стране воздействуют как макро-, так и микроэкономические факторы. К числу важнейших макроэкономических факторов, повлиявших на рост кредитных и прочих рисков банковской деятельности в России следует отнести:

высокий уровень экономического риска как следствие экономического, политического и социального кризиса в стране;

проведение правительством жесткой политики финансовой стабилизации, основанной на монетарных рецептах ограничения денежной массы и уменьшения государственных расходов, которая привела к небывалому спаду производства, взаимным неплатежам субъектов экономики и, естественно, росту невозврата банковских ссуд.

Макроэкономическая ситуация в стране является важной причиной роста объемов просроченной ссудной задолженности и невозврата банковских ссуд. Вместе с тем, нередко наблюдаются намеренные сознательные действия по задержке погашения и невозврату ссуд со стороны заемщиков и по выдаче заведомо безнадежных ссуд со стороны банкиров. Все это позволяет отнести кредитный риск к числу наиболее важных факторов современного нестабильного состояния банковской системы России.

Особое значение в связи с этим приобретает анализ обеспеченности ссуд. Обеспечение ссуд анализируется по видам обеспечения и его качеству.

Цель анализа - выявить степень обеспеченности выдаваемых ссуд, а следовательно, и возможность компенсации при невозврате ранее выданных кредитов и покрытия рисков.

Согласно "Политике Сбербанка России по управлению рисками" банк определяет для себя следующие существенные риски:

Кредитный - риск, возникающий вследствие несвоевременного исполнения или неисполнения контрагентом своих обязательств перед банком.

Рыночный - риск, возникающий вследствие неблагоприятного индикаторов финансового рынка (курсов валют, котировок ценных бумаг, процентных ставок, цен на товарных рынках).

Операционный - риск, возникающий в результате недостатков в организации деятельности банка, используемых технологиях, вследствие неадекватных действий или ошибок сотрудников, а также в результате внешних событий.

Риск ликвидности - риск, возникающий вследствие недостаточности ликвидных активов для покрытия обязательств банка или вследствие избыточного объема средств в высоколиквидных активах [41].

В условиях ускорения темпов роста кредитного портфеля, его нарастающей доли в активах и высокой чувствительности финансового результата к качеству ссудного портфеля, банк уделяет особое внимание контролю и управлению кредитным риском. Работа в этом направлении осуществляется в соответствии с "Политикой Сбербанка Росси по управлению кредитными рисками" Указанный документ определяет порядок идентификации, анализа и оценки кредитных рисков, мероприятия по их ограничению, снижению и предупреждению, процесс мониторинга принятых рисков, контроль соблюдения установленных процедур и решений, составление и анализ отчетности о принятых рисках.

При оценке кредитного риска контрагента учитываются факторы, отражающие его организационную структуру, кредитную историю и деловую репутацию, финансовое состояние, перспективы развития. Одним из основных инструментов ограничения кредитного риска является установление лимитов на основные группы контрагентов и отдельные операции банка.

Об эффективности действующей в банке системы управления кредитными рисками свидетельствует сохранение высокого качества ссудного портфеля. За 2007 год доля просроченной ссудной задолженности в объеме кредитного портфеля снизилась с 1,64 до 1,41%. Еще более низкий уровень просроченной ссудной задолженности наблюдался в ссудном портфеле частных клиентов: за 2007 год удельный вес просроченной задолженности снизился с 0,24 до 0,18%.

Управление данным видом риска осуществляется в соответствии с "Политикой Сбербанка России по управлению рыночным риском". Он включает в себя процентный, фондовый и валютный риски.

Основные инструменты регулирования и контроля рыночного риска включают: установление коллегиальными органами банка лимитов вложений в государственные, субфедеральные и корпоративные бумаги и установление лимитов открытой валютной позиции и максимальных потерь на каждом сегменте финансового рынка. Процентный риск возникает вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок. Оценка изменения его уровня показывает, что в отчетном году чувствительность финансового результата банка к колебаниям процентных ставок в рублях и иностранной валюте на сроках до одного года сохранилась на незначительном уровне.

В целях ограничения процентного риска на сроках свыше одного года долгосрочные активный операции, которым свойственен наибольший процентный риск, осуществляются банком строго в рамках централизованно установленных лимитов. Пересмотр ставок по операциям привлечения и размещения ресурсов сопровождается обязательным прогнозированием уровня процентной маржи. Основной процентный риск банк несет по торговому портфелю государственных облигаций, подвергаемому ежедневному мониторингу. Следствием устойчивой тенденции удлинения сроков заимствований Министерства финансов РФ стало увеличение среднего срока до погашения рублевых государственных ценных бумаг в портфеле банка. В результате этого чувствительность финансового результата к изменению доходности на рынке ГКО-ОФЗ возросла на приемлемом уровне, что обеспечивается действующей в банке системой лимитов и ограничений.

Уровень валютного риска - риска ухудшения финансового результата банка вследствие неблагоприятного изменения курсов валют и цен на драгоценные металлы - за 2007 год существенно снизился: доля открытой валютной позиции в активах-нетто банка сократилась с 1,4 до 0,3%.

"Политика Сбербанка России по управлению операционными рисками" разработана в соответствии с положениями Базельского комитета по банковскому надзору, касающимися оценки рисков. Минимизация операционного риска обеспечивается за счет действующих в банке операций, постоянного совершенствования используемых технологий и информационных систем.

Все подразделения банка руководствуются в своей деятельности следующими обязательными принципами: исполнение технологий, совершение операций и доступ к информации в пределах своих полномочий.

Для выполнения контрольных процедур на всех уровнях разработки и ввода в эксплуатацию программного обеспечения в банке проводятся аттестации, тестирование и опытная эксплуатация внедряемых автоматизированных систем, осуществляется работа по тестированию и установке антивирусных средств, проверке системного программного обеспечения на информационную безопасность. В банке производится копирование и резервирование баз данных для использования в случае технологических сбоев и при возникновении форс-мажорных обстоятельств.

До начала реализации нового продукта, услуги или технологии проводится предварительный маркетинговый анализ, дается оценка проекта с финансовой, юридической и технологической точек зрения, разрабатывается и утверждается нормативный документ. Который регулирует процедуру предоставления данного продукта, услуги или технологии. Эти меры позволяют существенно снизить уровень всех видов финансовых рисков.

В целях активной оценки и прогнозирования уровня операционных рисков банк формирует базы данных о реализованных операционных рисках, собирает и систематизирует соответствующую информацию для последующего анализа, оценки и прогнозирования с использованием современных математических методов. На этапе формирования базы данных оценка и прогноз операционных рисков производится с использованием экспертных оценок и данных отчетности о прибылях и убытках, а также с использованием метода основных показателей.

"Политика Сбербанка России в сфере управления и контроля за состоянием ликвидности" была разработана в соответствии с рекомендациями Базельского комитета и Банка России. Ежедневно проводятся анализ краткосрочной ликвидности и мониторинг баланса движения денежных средств банка. Ежемесячно специальный комитет банка по процентным ставкам и лимитам оценивает состояние ликвидности при реализации различных сценариев развития экономики. Технологии управления ликвидности позволяют поддерживать финансовую устойчивость банка и сохранять высокое качество обслуживания клиентов независимо от поведения рыночных индикаторов.

При прогнозировании величины денежных потоков применяется программное обеспечение, реализующее самые современные методы математического моделирования:

сценарные эконометрические и нейросетевые модели позволяют прогнозировать движение денежных средств по корреспондентским счетам банка;

оптимизационные модели дают возможность максимизировать ожидаемую прибыль от казначейских операций с учетом ограничений на уровень риска ликвидности;

модели управления запасами оптимизируют остатки наличных денежных средств в российских рублях, иностранных валютах и слитках из драгоценных металлов.

При прогнозе дефицита ликвидных ресурсов в движении денежных средств казначейство банка осуществляет мероприятия, направленные на поддержание мгновенной и краткосрочной ликвидности, включая проведение операций по покупке/ продаже иностранной валюты, ценных бумаг и драгоценных металлов или операции валютный СВОП, привлечение средств на рынке МБК, заключение сделок РЕПО на внутреннем или внешнем финансовом рынке, в том числе посредством участия в аукционах прямого РЕПО банка России.

Еще один метод снижения рисков формирование резерва на возможные потери по ссудам на примере Сбербанка РФ [29].

Резерв на возможные потери по ссудам представляет собой специальный резерв, необходимость формирования которого обусловлена кредитными рисками в деятельности банков. Указанный резерв обеспечивает создание банкам более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний величины прибыли банков в связи со списанием потерь по ссудам.

Резерв на возможные потери по ссудам формируется за счет отчислений, относимых на расходы банков.

Резерв на возможные потери по ссудам используется только для покрытия непогашенной клиентами (банкам) ссудной задолженности по основному долгу. За счет указанного резерва производится списание потерь по нереальным для взыскания ссудам банков.

В соответствии с инструкцией № 254П "Об обязательных резервах банков" для оценки состояния активов коммерческого банка их подразделяют на категории в зависимости от степени риска вложений и возможной потери части стоимости. Степень банковского риска учитывает высокий, средний и низкий риски в зависимости от расположения по шкале рисков. Для выявления наиболее рискованных кредитных вложений кредиты, в зависимости от финансовых показателей заемщика, стоимости обеспечения, могут (до 2007 20%):

3 категория качества - (21-50) % от основного долга (до 2007 1%);

4 категория качества - (51-100) % от основного долга (до 2007 года 100%;

5 категория качества - 100% от основного долга (до 2006 года отсутствовала)

Степень банковского риска характеризуется вероятностью события, ведущего к потере банков средств от данной операции, и выражается в процентах. Качество кредитного портфеля определяют на основе коэффициентов риска.

Об эффективности действующей в филиале 8593/092 Липецкого ОСБ системы управления кредитными рисками свидетельствует устойчивая тенденция его снижения в 2005-2007 годах.

Соотношение расчетного резерва на возможные потери по ссудам к общему объему кредитных вложений филиала 8593/092 Липецкого ОСБ в 2005-2007г.г. колебалась в пределах 10-11%.

Сумма кредитных вложений в филиале 8593/092 Липецкого ОСБ увеличилась с 156 млн. руб. в 2005 году до 197 млн. руб. в 2007 году.

69%

31%

кредиты,

предоставленные в

рублях

кредиты,

предоставленные в

иностранной валюте

Рис.2. Структура кредитного портфеля в разрезе валют

В разрезе валют кредитный портфель филиала 8593/092 Липецкого ОСБ выглядит следующим образом: кредиты, предоставленные в российских рублях - 69%; кредиты, предоставленные в иностранной валюте - 31% от совокупной величины кредитного портфеля. Взвешенная кредитная политика банка доказала, что кредитование может быть источником высоких доходов.

Основа политики кредитования Сбербанка - стремление к достижению необходимого уровня доходности кредитного портфеля при условии сохранения приемлемого уровня совокупного кредитного риска.

В итоге рассмотрены методы управления кредитными рисками, современные методики управления рисками в потребительском кредитовании, пути совершенствования маркетинговой политики и изучены негативные моменты.

## Заключение

Особенность современной практики кредитования заключается в многообразии применяемых форм, видов и способов выдачи кредитов. Специфика проявления различных видов потребительского кредитования, их взаимосвязь и взаимопроникновение приводит к необходимости упорядочения их классификации.

В работе на основе проведенного исследования представлена классификация потребительских кредитов по таким признакам: типу кредитора, форме выдачи, целевому назначению, срокам выдачи, обеспечению, методам погашения, способу уплаты процента.

Потребительские кредиты в последние три года являются наиболее быстрорастущим активом российской банковской системы. За период с начала 2005 года по начало 2007 года номинальный объем кредитов физическим лицам увеличился в 4,6 раза, а их доля в активах банковской системы - в 2,5 раза.

Значительную долю потребительских кредитов предоставляет ОАО Сбербанк. Основным среди них является кредит на неотложные нужды. Его доля в общем объеме выданных кредитов физическим лицам в 2007 году составила более 90%,

Негативным моментом является то, что при расчёте платёжеспособности по большинству видов кредита считается чистый доход заёмщика за шесть месяцев, полученный на каком-либо одном месте работы, что оказывает влияние па размер полученного кредита, притом, что заёмщик может иметь несколько источников дохода. Кроме того, не учитываются другие факторы, влияющие на платежеспособность физических лиц.

В самом общем виде процесс кредитования физических лиц включает несколько этапов:

1) заявка на кредит и предварительные переговоры;

2) оценка кредитоспособности заемщика;

3) подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита;

4) погашение долга и уплата процентов за пользование кредитом;

5) формирование резерва на возможные потери по ссудам.

Липецкое отделение СБРФ № 8593 имеет высокий уровень надежности. Он является составной частью Сбербанка России - крупнейшего финансово-кредитного учреждения страны, имеющего 166-летнюю историю, высокие международные рейтинги. Его создание обусловлено потребностями предприятий и населения, административных структур в услугах крупного, надежного банка, призванного решать общерегиональные и областные финансовые проблемы, способствовать выходу клиентов на региональный рынок, обеспечивать весь комплекс банковских услуг на современном уровне.

Липецкое ОСБ № 8593 выполнил все важнейшие финансовые задачи бизнес-плана, намеченные на 2007 год. Активы-нетто по российским стандартам финансовой отчетности выросли на 34,2% - до 51 млрд. рублей, что составляет более четверти активов банковской системы Липецкой области; балансовая прибыль превысила уровень прошлого года на 38,9%, составив 1,6 млрд. рублей; чистая прибыль увеличилась на 44,4% - до 1,3 млрд. рублей (по сравнению с 0,9 млрд. рублей за 2006 год). Прирост капитала банка по сравнению с прошлым годом составил 38,9% и достиг 5 млрд. рублей.

Рентабельность активов была зафиксирована на отметке 2,9%, рентабельность капитала - 28,6%, что значительно выше контрольного показателя (20%).

Высоких финансовых результатов по итогам 2007 года Липецкому ОСБ № 8593 удалось добиться во многом благодаря сформированной структуре работающих активов и привлеченных средств.

По результатам проведенного анализа в области кредитования физических лиц Липецкого Сбербанка можно сделать вывод о том, что с каждым годом спрос населения на кредитные продукты возрастает, при этом сокращается доля просроченной задолженности и вероятность невозврата кредитов. Возрастает и кредитный потенциал банка, что в целом характеризует его как динамично развивающийся частный финансовый институт.

Обслуживание кредитных карт является одним из важных направлений совершенствования кредитования, развитию которого банки должны уделять большее внимание. Эти карты только называются кредитными, однако по существу в России это дебетовые карты, то есть никто клиента не кредитует, 10 лет назад, когда это направление возникло, банки пошли по пути наименьшего сопротивления. Однако сейчас этот сегмент рынка имеет все условия для активного развития.

Ускоренное всестороннее развитие банковского потребительского кредита будет способствовать дальнейшему росту национальной экономики, увеличению платежеспособного спроса россиян на товары и услуги, обеспечению большей финансовой устойчивости и диверсификации кредитной деятельности отечественных коммерческих банков, повышению уровня и улучшению качества жизни, решению проблемы бедности в России.

Липецкое отделение Сбербанка России занимает лидирующие позиции на рынке привлечения средств населения области. По состоянию на 01.01.2008 года объем привлеченных средств населения составил 18,5 млрд. рублей, в том числе за 2007 год - 4,3 млрд. рублей. На долгосрочной основе (срок более 2 лет) жители области доверили банку9,8 млрд. рублей, в том числе за 2007 год - 3,8 млрд. рублей. Липецкое ОСБ активно кредитует как экономику региона, так и частных клиентов. По состоянию на 01.01.2008 года в экономику региона размещено 29,0 млрд. рублей. Кредитный портфель частных клиентов составляет 10 млрд. рублей, с ростом за год на 4,9 млрд. рублей.

Более 350 семей смогли улучшить свои жилищные условия, получив в 2007 году кредит "Молодая семья".

## Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации. -М.: Норма, 2006. - 556 с.
2. Российская Федерации. Гос. Дума. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: ЭКМОС, 2006. - 832 с.
3. Алиев, А.Т. Деньги. Кредит. Банки: Учеб. пособие /А.Т. Алиев. - М.: АНП ФСНП РФ, 2005. - 652 с.
4. Банковское дело: Учеб. / Под. ред. Ю.А. Бабичевой. -М.: Экономика, 2004. - 704 с.
5. Банковское дело: Практикум / Под. ред. Колесникова В.И., Кроливецкой. Л.П. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 850 с.
6. Банковское дело: Учеб. / Под. ред.О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 655 с.
7. Пшеничников, В.В. К вопросу о классификации рисков в банковском деле, Воронежский государственный аграрный университет. Россия. - 2004. - С.132
8. Банковское дело: Учеб. пособие. / Под. ред. A.M. Гавасиева. - М.: Омега - Л" 2005. - 432 с.
9. Банковское дело: Учеб. пособие/Белоглазова Г.Н., Кролииецкая Л.П., издание пятое. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 410 с.
10. Банковское дело в России: Учеб. / Под. ред С.И. Кумок. - М.: АОЗТ ВЕЧЕ, 2004. - 805 с.
11. Банки России. Итоги 2005 года. // Финансы и кредит. - 2006. -№5. - С.36-38
12. Банки и банковские операции. /Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: Юнити, 2006. - 783 с.
13. Банковские операции: Часть 2. Учетно-ссудные операции и агентские услуга. /Под. ред.О.И. Лаврушин. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 465 с.
14. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие /Л.Г. Батракова. - М.: Логос, 2003. - 352 с.
15. Белоглазова, Т.П. Денежное обращение и банки / Т.П. Белоглазова. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 694 с.
16. Большой экономический словарь. / Под. ред.А.Н. Азрилияна. - М.: Логос, 2006. - 1547 с.
17. Букато, Ю.И. Банки и банковские операции в России: Учеб. пособие / Ю.И. Букато. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 651 с.
18. Вахрин, П.Н., Нешитой, А.С. Финансы, денежное обращение, кредит. - М.: Издательско-торговая компания "Дашков и К", 2006. - 942 с.
19. Виноградова, Т.Л. Банковские операции /Т.Л. Виноградова. - Ростов-на - Дону.: Феликс, 2006. - 372 с.
20. Воронин, В.Л., Федосова, С.П. Деньги, кредит, банки / В.Л. Воронин., С.П. Федосова. - М.: Юрат-Издат, 2005. - 843 с.
21. Гамза, В.А. Бюро кредитных историй, или как поставить точку в этой истории./ В.А. Гамза // Банковское дело. - 2005. - №11. - С.12-15
22. Глисин Ф.Ф., Китрар Л.А. Деловая активность коммерческих банков в России в 1 квартале 2000 тМ Банковское дело. - 2000. -
23. Готовчиков И.Ф., Статистический анализ экономического состояния российской банковской системы на конец 2002 года. // Финансы и кредит, 24 (138) - 2003 декабрь.
24. Грибков Г.И. Российские коммерческие банки. // Международная жизнь,-2000. - №7.
25. Гурвич В.М. Кредитное качество банковских активов. // Банковское дело.
26. Деньги, кредит, банки,/ Под ред. В, В, Иванова, Е.И. Соколова. - М.: Проспект, 2003.
27. Деньги, кредит, банки. / Под ред.О.И. Лаврушина 2-е изд., - М,; Финансы и статистика, 2002,. Дробозина, Поляк, Финансы. Денежное обращение. Кредит - М.: Юнити, 2002.
28. Жарковская Е.П. Банковское дело. - М.: Омега-Л, 2003.
29. Желтоносов В.М. Рынок сбережений России. // Финансы и кредит, - 2003. - №24.
30. Иванов А, Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. - М.; Финансы "статистика, 2001,Ильинский И.В., Харченко В, Е. Россия на пути создания кредитных историй- // Финансы и кредит. - 2003. - №15 (129).
31. Калугин С.П. Банковские кредиты. // Деньги и кредит. - 2001 - №9.
32. Ковалева A.M. Финансы и кредит, - М,; Финансы и статистика" 2002
33. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит. - М.: Финансы и статистика, 2002.
34. Финансовая газета, - 2006. - №27.
35. Финансы и статистика, 2002.
36. Кураков Л.П., Тимирясов В.Г. Современные банковские системы. - М.: Гелиос АРВ, 2000.
37. Лапуста МЛ\ Современный финансово-1федитпый словарь. - М.; Инфра-Мт 2002.
38. Ларионова И.В, Система мер антикризисного управления как фактор восстановления стабильности кредитной организации. // Бизнес и банки. - 2006. - №10.
39. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения./ Под ред.Л.И. Красавиной - М.: Финансы и статистика, 2000.
40. Микищенко А.А. Кредитные риски в деятельности коммерческого банка. -М.: Юнити, 2000.
41. Основы банковского дела в РФ./Под ред, О.Г. Семенюгы. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
42. Основы банковской деятельности./ Под ред. К.Р. Тагирбекова. - М.: Инфра-М, 2003.
43. Пещанская И, В. Организация деятельности коммерческого банка. - М,: Инфра-М, 2001,Поморина М.А. Планирование как основа управления деятельностью
44. банка. - М<: Финансы и статистика, 2002,.Рид Э., Когтер, Смит. Коммерческие банки, - М.: Космополис, 1991
45. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит. - М: Юрайт, 2002.
46. Российская банковская система на этапе экономического роста, // Банковское дело, - 2006. - №11.
47. Российский статистический ежегодник, - М: Госкомстат, 2003.
48. Сенчагов А.И. Финансы, денежное обращение и кредит. - М.: Проспект, 2001
49. Синки ДЖ, Ф. Управление финансами в коммерческих банках. - М: Catal laxy, 1994.
50. Словарь банковско-биржевой лексики на шести языках (banking and stock exchange six languages dictionary), Сост. Ю.А. Бобалев. - М.: МАКс OP, 1992,Современный финансово-кредитный словарь. Второе издание. - М.: Инфра-М, 2002.
51. Состояние банковского сектора Российской Федерации в 2005 году. Специальный выпуск. // Вестник Банка России, - 2003. - №30 (682).
52. Статистический сборник Госкомстата России, - М.: 2003.
53. Стратегия развития банковского сектора РФ. // Деньги и кредит. - 2006. - №1.
54. Строен Е. Итоги развития банковской системы России и проблемы совершенствования банковского законодательства. - М.: АС Плюс, 2000.
55. Финансы, Деньги, Кредит./ Под ред. О.В. Соколовой. - М.: Юрист, 2000,Ю.В. Смулов A.M. Некоторые аспекты работы банка с проблемными активами. // Деньги и кредит. - 2000. - №5.
56. Суваревич А. К вопросу о дальнейшем развитии российской банковской системы. // Финансы и кредит. - 2005. - №5 (65),
57. Уткип Э.А. Нововведения в банковском бизнесе России. - М.: Финансы и статистика, 1998.116,.Финансы, денежное обращение *и* кредит./ Под ред.В. К, Сенчагока. - М.: Проспект, 2000.
58. Финансы, денежное обращение и кредит./ Под ред. Н.Ф. Самсонова. - М: Инфра-М, 2001. МЭ.
59. Финансы и кредит. Курс лекций./ Под ред.Е.Н. Кунгуряковой, М.С. Синявиной, - М.: Иэдательско-торговая компания "Дашков и К", 2002.
60. Финансы, денежное обращение и кредит,/ Под ред. Л.А. Дробозиной, Г.Б. Поляка. - М.: Инфра-М, 2002.
61. Финансово-кредитный энциклопедический словарь./ Под ред.А. Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2002.
62. Финансово-экономический словарь./ Под ред. М.Г. Назарова. - М.:
63. Финстатинформ, 1995,Калугин С.П. Банковские кредиты. // Деньги и кредит. - 2001 - №9
64. http://www.interfax.ru/
65. http://b-online.ru/
66. http://www.masterbank.ru/
67. Рид Э., Когтер, Смит. Коммерческие банки, - М.: Космополис, 1991
68. Банковская система России - основные тенденции и перспективы развития // Деньги и кредит. 2002.№ 3.
69. Грюнинг Х. ван и Брайович Братанович С. "Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском" / Перевод с английского. - М.: "Весь Мир", 2003.
70. Ускорение и наука в Сибири: Материалы круглого стола // Экономика. 2001. № 17.
71. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Под общ. ред. проф. Е.В. Иода.2-е изд., испр., перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002.
72. Пшеничников В.В. К вопросу о классификации рисков в банковском деле, Воронежский государственный аграрный университет. Россия, 2003
73. Светлова С. Риски в банковской практике // Аудитор, 1999. № 2.
74. Севрук В.Т. Банковские риски. М.: Дело ЛТД, 2-е изд., испр., перераб 2001.