**Анализ рынка потребительского кредитования в России**

**1. Анализ рынка потребительского кредитования в России и УРФО**

Кредитование физических лиц является самым быстрорастущим сектором банковского бизнеса в России. Начиная с 1999 года в России наблюдается устойчивый экономический рост, который в течение 2001-2004 гг. в среднем превышал 6% в год.

Существенный экономический рост повлек за собой и усиление активности банковского сектора, который в течение последних 5 лет увеличил свой совокупный кредитный портфель более чем в 6 раз.

При этом, начиная с 2000 года в банковском секторе наблюдалась устойчивая тенденция увеличения доли кредитования физических лиц.

Так, если на 1 января 2000 года доля кредитов физическим лицам в совокупном кредитном портфеле банковской системы РФ составила чуть более 4.6%, то к началу 2002 года эта доля выросла до 6.5%, а к началу 2005 года составила уже 14.6%.

По данным Банка России по состоянию на 1 декабря 2004 года объемы кредитования физических лиц составляли 573 266 млн. руб. А уже в марте 2005 года, по оценке Центра экономических исследований достигли 685 000 млн. руб.

Случившийся в середине 2004 года кризис ликвидности банковской системы не оказал негативного влияния на рынок потребительского кредитования. Более того, среднемесячный рост портфеля с мая по июль (кризисный период) составил 7.8%, что превышает средний показатель за весь 2004 год на полтора процента.

Устойчивый рост свидетельствует о неудовлетворенном спросе населения на потребительские кредиты, с одной стороны, и о высокой привлекательности (доходности) потребительского кредитования для банков.

Спрос физических лиц на кредиты обеспечивается за счет роста реальных доходов населения (реальные доходы население выросли более чем на 10%), активной маркетинговой и рекламной политики банков, продвигающих свои кредитные продукты, экономической стабильности, увеличением числа доступных кредитов, а также производителей и продавцов товаров, стремящихся увеличить объемы продаж, постепенное заполнение рынка потребительского кредитования конкурентоспособными игроками, предоставляющими потребителям кредитные услуги на конкурентоспособных ценовых условиях. Вероятность существенного снижения темпов роста доходов граждан в настоящее время достаточно мала.

Росту рынка потребительского кредитования способствовало также и снижение уровня процентных ставок.

Среднее снижение ставки по кредитам срочностью до 1 года в рублях составило в 2004 году примерно 3%. В то же время, стоимость долгосрочных кредитов, напротив, выросла, составив порядка 17% годовых. Наибольшее снижение процентных ставок наблюдалось по кредитам срочностью от 3 до 6 мес, которое составило порядка 4.5%.

Потребительское кредитование вообще стало одним из экономических «хитов» прошлого года. Наибольших темпов роста рынок потребительского кредитования достиг именно в 2004 году, когда среднемесячный прирост кредитного портфеля составил 27 млрд. рублей. Всего же в 2004 году рост потребительских кредитов составил 106.5%.

Структура рынка потребительского кредитования в течение 2004 года претерпела некоторые изменения по сравнению с предыдущим годом.

В частности, структура рынка несколько сместилась в пользу целевых кредитов (автокредитование, товарное кредитование, ипотека), доля которых выросла с примерно на 10%.

Наиболее быстрорастущим сегментом рынка было автокредитование, доля которого выросла более чем на 7%. На нецелевые кредиты по итогам 2004 года пришлось порядка 62% объема портфеля кредитов, выданных физическим лицам.

Преобладающая доля нецелевых кредитов, которые предоставляются чаще с применением скоринговых моделей, это так называемые экспресс-кредиты, объясняется тем, что они более доступны потребителям. Так если ипотечные или автокредиты рассчитаны в основном на состоятельных людей (с доходом не менее 700 долларов в месяц), то претендовать на экспресс-кредит можно, зарабатывая даже 200 долларов в месяц.

Розничная торговля благодаря банковским кредитам за минувший год увеличила свои обороты, по некоторым оценкам, в полтора раза — с 3 до 4,5 трлн. рублей. В прошлом году за счет использования экспресс-кредитования было профинансировано 16% покупок.

Подобная тенденция указывает на увеличение значимости кредитования физических лиц как непосредственно для потребителей, так и для экономики в целом, поскольку стимулирует личное потребление. Таким образом, в течение последних 5 лет, и в особенности в 2004 году, в России наблюдалось существенное развитие потребительского кредитования.

По различным оценкам, сейчас около 5 млн россиян уже воспользовались потребительским кредитом. По мнению банкиров, уже в скором времени Россия имеет шанс догнать европейские страны по объему выданных населению кредитов.

В региональной структуре рынка по-прежнему доминировал Центральный Федеральный Округ, на который пришлось порядка 30% всех выданных кредитов. На втором месте по объему выданных кредитов оказались Приволжский и Сибирский Федеральный Округ, на которые пришлось 20% и 15% рынка соответственно.

В целом, структура рынка кредитования физических лиц (Рисунок 2.1.) отражает уровень экономического развития регионов и их долю в общероссийском ВВП.

Рисунок 2.1. – Региональная структура рынка потребительского кредитования на 01.10.04

ЦФО - Центральный федеральный округ

ПФО – Приволжский федеральный округ

СФО – Сибирский федеральный округ

УФО – Уральский федеральный округ

СЗФО – Северо-Западный федеральный округ

ЮФО – Южный федеральный округ

ДФО – Дальневосточный федеральный округ

В валютной структуре рынка доминировали рублевые кредиты (порядка 85% общего объема кредитного портфеля), а срочная структура рынка указывает на преобладание долгосрочных кредитов (более 3 лет). На долю кредитов срочностью от 1 до 3 лет пришлось порядка 18% кредитного портфеля, а на кредиты срочностью от 6 месяцев до 1 года - почти 10%.

Сравнивая показатели объемов кредитных портфелей частных лиц за январь-февраль 2005 года можно сделать вывод, что верхние строчки рейтинга остаются неизменными лишь до пятой строчки: Сбербанк, Русский Стандарт, ХКФ-Банк и Райффайзенбанк. Лидерами по снижению портфелей потребительских кредитов стали в феврале Центральное ОВК (-47%), Первое ОВК (-33%) и Сибирское ОВК (-31%). Падение показателя этих банков объясняется постепенным переводом активов этих банков на баланс Росбанка: за этот же период портфель Росбанка вырос на 37% до 4,4 млрд. руб., и таким образом, в феврале банк стал лидером по движению в рейтинге (+10 позиций, 8-е место). Процесс объединения банков планируется завершить к середине 2005 года. В таблице 2.1. приведены 50 крупнейших участников рынка потребительского кредитования в 2005 году в России.

Таблица 2.1. – Top 50 банков по потребительским кредитам в феврале 2005 года

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Банк | Потребкредиты на 01.03.05, млн. руб. | Потребкредиты на 01.01.05, млн. руб. | Изменение, % | Изменение № |
| 1 | Сбербанк | 273 476,50 | 293 700,00 | -6.89 | 0 |
| 2 | Русский Стандарт | 36 774,30 | 33 583,40 | 9,5 | 0 |
| 3 | ХКФ-Банк | 20 590,70 | 17 821,40 | 15,54 | 0 |
| 4 | Райффайзенбанк | 10 794,80 | 10 275,20 | 5,06 | 0 |
| 5 | МДМ-Банк | 6 850,10 | 6 639,00 | 3,18 | 2 |
| 6 | Уралсиб\* | 6 825,10 | 6 748,10 | 1,14 | 0 |
| 7 | Банк Москвы | 5 003,40 | 4 786,60 | 4,53 | 2 |
| 8 | Росбанк | 4 370,10 | 3 182,80 | 37,3 | 10 |
| 9 | Дальневосточное ОВК | 4 308,10 | 3 813,40 | 12,97 | 3 |
| 10 | Газпромбанк | 4 134,80 | 3 936,60 | 5,03 | 0 |
| 11 | Международный Московский Банк | 4 095,10 | 3 861,80 | 6,04 | 0 |
| 12 | Внешторгбанк | 3 768,90 | 3 355,20 | 12,33 | 2 |
| 13 | Центральное ОВК | 3 681,50 | 6 934,10 | -46.91 | -8 |
| 14 | Ситибанк | 3 563,10 | 2 528,10 | 40,94 | 7 |
| 15 | Сибирское ОВК | 3 317,40 | 4 806,00 | -30.97 | -7 |
| 16 | Импэксбанк | 3 197,00 | 2 392,30 | 33,64 | 9 |
| 17 | Запсибкомбанк | 3 163,90 | 3 212,50 | -1.51 | -1 |
| 18 | Кредитный Агропромбанк | 3 032,90 | 3 508,60 | -13.56 | -5 |
| 19 | Инвестсбербанк | 2 967,00 | 2 481,60 | 19,56 | 4 |
| 20 | Союз | 2 960,40 | 2 732,80 | 8,33 | -1 |
| 21 | Сибакадембанк | 2 873,60 | 3 190,70 | -9.94 | -4 |
| 22 | Дельтакредит | 2 469,20 | 2 629,10 | -6.08 | -2 |
| 23 | КМБ-Банк | 2 420,30 | 2 506,40 | -3.43 | -1 |
| 24 | Сургутнефтегазбанк | 2 367,20 | 2 395,30 | -1.17 | 0 |
| 25 | Промышленно-Строительный Банк | 2 220,40 | 2 157,30 | 2,93 | 1 |
| 26 | Автомобильный Банкирский Дом | 2 208,20 | 1 982,40 | 11,39 | 3 |
| 27 | Первое ОВК | 2 170,80 | 3 235,30 | -32.90 | -12 |
| 28 | Промэк-Банк | 2 140,60 | 2 041,70 | 4,85 | -1 |
| 29 | Газбанк | 2 003,10 | 2 009,10 | -0.30 | -1 |
| 30 | АК Барс | 1 706,60 | 1 689,70 | 1 | 0 |
| 31 | Капитал | 1 674,50 | 1 466,90 | 14,15 | 4 |
| 32 | Собинбанк | 1 586,20 | 1 485,10 | 6,81 | 2 |
| 33 | Дельтабанк | 1 566,90 | 1 445,00 | 8,43 | 4 |
| 34 | Московский Кредитный Банк | 1 549,10 | 1 506,60 | 2,82 | -1 |
| 35 | Юниаструм Банк | 1 525,50 | 1 569,70 | -2.82 | -3 |
| 36 | Промторгбанк | 1 519,50 | 1 440,50 | 5,48 | 2 |
| 37 | Челиндбанк | 1 467,30 | 1 464,20 | 0,21 | -1 |
| 38 | Северная Казна | 1 438,70 | 1 357,20 | 6,01 | 2 |
| 39 | Финансбанк | 1 338,50 | 1 200,10 | 11,53 | 3 |
| 40 | БСЖВ | 1 328,40 | 1 129,00 | 17,67 | 4 |
| 41 | Москомприватбанк | 1 307,70 | 1 365,20 | -4.21 | -2 |
| 42 | Уралвнешторгбанк | 1 269,50 | 1 240,10 | 2,37 | -1 |
| 43 | Петрокоммерц | 1 187,50 | 1 182,20 | 0,45 | 0 |
| 44 | Поволжское ОВК | 1 186,90 | 1 646,20 | -27.90 | -13 |
| 45 | Экстробанк | 1 084,20 | 1 072,00 | 1,14 | 0 |
| 46 | Автобанк-Никойл | 1 079,90 | 1 004,90 | 7,46 | 2 |
| 47 | Альфа-Банк | 1 048,80 | 960,7 | 9,17 | 5 |
| 48 | Фиа-Банк | 1 046,80 | 998,2 | 4,86 | 1 |
| 49 | Ханты-Мансийский Банк | 1 042,70 | 992,4 | 5,06 | 1 |
| 50 | Траст (Менатеп СПб) | 1 011,20 | 1 044,20 | -3.16 | -3 |

Как видно из таблицы 2.1. среди крупнейших 50 банков, кредитующих физических лиц, лидирующее положение занимают банки, имеющие разветвленную филиальную сеть (Сбербанк (1), Русский стандарт (2), МДМ-Банк (5) УралСиб (330 офисов в 70 городах России) – 6 строка рейтинга), а также дочерние компании иностранных банков (ХКФ- Банк, Чехия – 3 строка рейтинга, Райффайзенбанк, Австрия – 4 строка рейтинга, , Ситибанк – 14 строка рейтинга). Кредитные портфели этих банков складываются из кредитов, предоставленных физическим лицам на территории всей Российской Федерации. Региональным банкам с меньшим числом филиалов, присутствующим лишь в отдельных регионах страны, имеющими более низкие показатели ресурсной базы, трудно конкурировать с такими гигантами.

Среди банков уральского региона лидирует Челиндбанк (Челябинск) – 37 строка рейтинга. Из екатеринбургских банков в число 50 лидеров вошли лишь Банк Северная казна (38 строка) и Уралвнешторгбанк (42 строка рейтинга).

Банки, осуществляющие потребительское кредитование, вынуждены существовать в рамках жесткой конкуренции за клиента. Среди конкурентных преимуществ конкретного банка, которые могут привлечь потенциального заемщика, могут выступать более продолжительные сроки кредитования, более низкие процентные ставки, отсутствие различных комиссий за пользование кредитом, влияние на сумму кредита официального и неофициального дохода, который невозможно подтвердить документально. Условия кредитования банков различаются незначительно, поскольку потребитель всегда стремится обслуживаться в банке, с оптимальным сочетанием цены и качества, а поскольку качество предоставляемых услуг находится в настоящий момент на одинаково высоком уровне, то решающую роль в выборе банка-кредитора играет цена кредита.

Первопроходцами на рынке потребительского кредитования, «законодателями мод» всегда были московские банки. Все тенденции развития рынка кредитования физических лиц сперва зарождались в г. Москве, и лишь затем проявляли себя в регионе. Так впервые Банк «Русский стандарт» и Банк Первое ОВК в г. Москве стали предлагать экспресс-кредиты, основанные на скоринговой моделе оценки кредитоспособности заемщика, в г. Екатеринбурге подобная услуга появилась через год. Поэтому целесообразно рассмотреть условия предоставления кредитов на потребительские нужды некоторыми банками, действующими на территории московского региона. Указанные анализ будет проведен в таблице 2.2, которая аккумулирует данные по состоянию на 01.03.05.

Таблица 2.2. – Условия предоставления кредитов некоторыми банками по состоянию на 01.03.05

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | Название кредита | Сумма кредита | Срок | Ставка, % годовых |  |  | Дополнительные затраты | Примечание |
| Банк Москвы | Быстрокредит | 5тыс.-100тыс. РУб. | 6 мес-2 года | 21 |  |  | Комиссия за ведение счета-0,8% от суммы. | Без залога и поручительства |
| Банк «Сосьете Женераль Восток | Экспрессо кредит | До $3 тыс. | 6 мес-Згода | 25 | 18 | 20 | Единовременная комиссия $100, ежегодная комиссия за обслуживание счета - $10 | Кредит не должен быть использован на развитие бизнеса. Страхование жизни заемщика. Без залога |
| Кредит на неотложные нужды | От $3 тыс. до $10 тыс. | 1-3 года | 20 | 14 | 15 | Единовременная комиссия $200, ежегодная комиссия за обслуживание счета-$10 | и поручительства |
| Кредит на ремонт | Свыше $10 тыс. | 1-5 лет | 20 | 12 | 13 | Единовременная комиссия $300, ежегодная комиссия за обслуживание счета -$10 | Кредит не должен быть использован на развитие бизнеса. Страхование жизни заемщика. Залог недвижимости |
| Внешторгбанк | Кредиты на цепи личного потребления | $1 тыс-$40 тыс. | 6 мес. -5 лет | 18,5-20 | 11,5-12,5 |  | Нет | При выдаче до $3 тыс. - наличие одного поручителя, от $3 до $10 тыс. - два поручителя, от $10 до 25 тыс. - три поручителя. От $25 тыс. - залог ликвидного имущества и один поручитель |
| Газпромбанк |  | Не более 70% от стоимости залога | До 10 лет | При подтвержденном доходе 13 12 12 При «сером» доходе 18 17 17 | Нет | Залог квартиры |
| Гута-банк |  | $1 тыс-$20 тыс. | 1-3 года | 20 | 14 | 14 | Комиссия за предоставление кредита до 10% от его суммы | Необходимо поручительство, к рассмотрению принимается только «белый» доход |
| МДМ-банк |  | $1 тыс.-10 тыс. | 1 год | 26 | 22 | 22 | Единовременный платеж $100 | Без залога и поручительства |
| Пробизнесбанк |  | 15тыс-90 тыс. руб. | 1 год | 24 |  |  | Годовое обслуживание тарифных планов: «Классик» - $23 «Бизнес» -S41 «Премьер» - $97 «Приват»-$181 | Кредит выдает на пластиковую карту, обязательное условие -подключение к тарифному плану |
| Райффайзенбанк |  | 3 тыс.-10 тыс. долларов или евро, 90 тыс-300 тыс. руб. | 1-3 года | 16 | 13 | 13,5 | Комиссия за выдачу кредита - 2% от суммы (min $100) | Нет залога и поручительства, к рассмотрению принимается только официальный доход |
| Сбербанк | Кредиты на неотложные нужды | Рассчитывается индивидуально | До 5 лет | 16-19 | 12 | 12 | Единовременный платеж -не более 3% от суммы кредита | Два поручителя, при сумме свыше $25 тыс. - залог ликвидного имущества (квартиры, машины, ценных бумаг) |
| Ситибанк | Универсальный кредит | 27тыс-750тыс.£уб. | 2-5 лет | 13-25 |  |  | Единовременная комиссия -2% от суммы кредита | Без залога и поручительства |
| Уралсиб | Традиционное кредитование налрочие цели | От 25 тыс. до 3 млн. руб. | До 1,5 лет | 21 | 13 | 13 | Единовременная комиссия за ведение кредитного досье - 2% от суммы кредита | Два поручителя либо залог ликвидного имущества |
| Финансбанк | «Многоцелевой кредит» | 30 тыс-500 тыс. руб. | 6-36 мес. | 14,5-18,5 |  |  | Комиссия за оформление кредита 1-2 тыс. руб. | Без залога и поручительства |

На основании вышеприведенной таблицы можно сделать следующие выводы

1. Минимальная процентная ставка 11,5 % годовых. Более низкая ставка может предлагаться при кредитовании на короткие сроки (6 месяцев), при обязательном условии документального подтверждения доходов, а также наличии поручителей. В этом случае меньшая процентная ставка становится возможной за счет снижения рисков финансовых потерь и как следствие снижения процентной маржи.
2. средний размер процентной ставки 16-18 % годовых
3. Максимальная процентная ставка 26 % годовых. По столь высокой цене банки предлагают кредиты, риски невозврата по которым очень высоки.
4. Минимальная сумма кредита 15 000 рублей. Можно предположить, что кредиты с минимальными суммами выдаются с применением скоринговой модели оценки кредитоспособности заемщика.
5. Средняя сумма кредита - 300 000 рублей.
6. Максимальная сумма кредита 3 000 000 рублей. Можно предположить, что при выдаче подобных кредитов значительно увеличивается время рассмотрения кредитной заявки, а решение принимает кредитный комитет на основании подготовленного заключения кредитного эксперта.
7. Минимальный срок кредитования - 6 месяцев.
8. Максимальный срок кредитования - 5 лет.
9. как правило банки кредитуют на срок от 1 до 3 лет.

В данном разделе был проведен анализ текущего положения на рынке потребительского кредитования в России и в московском регионе в частности. Особое внимание следует уделить рынку потребительского кредитования в Уральском федеральном округе и в г. Екатеринбурге.

**2. Анализ рынка потребительского кредитования в Уральском федеральном округе и в городе Екатеринбурге**

Ключевой тенденцией последних лет стала резкая активизация сразу нескольких сегментов финансового рынка: крупных кредитов, кредитования физических лиц и малого бизнеса, лизинговых операций. В целом по темпам роста активных операций банковский сектор оставил далеко позади большую часть других отраслей, за исключением разве что телекоммуникационной и ряда других в новой экономике.

По данным Центрального банка РФ, объем банковских кредитов частным лицам в федеральном масштабе вырос за девять месяцев 2003 года на 78,8% и достиг к 1 октября 252,1 млрд рублей. Из них 29,2 миллиарда (11 ,6%) — доля Уральского федерального округа. Региональная тенденция совпадает с общероссийской: в УрФО портфель банковских кредитов «физикам» увеличился на 80,2%. Уже сейчас очевидно: в 2003 году объемы кредитования физических лиц (розничного кредитования) как минимум удвоились. В 2004-2005 годах процесс идет еще быстрее.

Правда, активные операции нарастают все в большей степени за счет крупнейших общероссийских банков, которые развивают на территории самостоятельные кредитные программы и продолжают скупать местных игроков. Так, УралСиб (Уфа) куплен НИКойлом, Уралпромстройбанк (Екатеринбург) — санкт-петербургским Промстройбанком, ВУЗ-банк (Екатеринбург) — Пробизнесбанком, еще ряд кредитных организаций ведет переговоры о продаже бизнеса. Это прямое следствие процесса перетока бизнес-структур в деловой центр — Москву.

На Урале в сфере кредитования физических лиц представлены не только первопроходцы рынка потребительского кредитования в федеральном масштабе московские банки «Русский Стандарт» и «Первое ОВК», но и первый иностранный участник — Ноmе Credit and Finance Bank (дословный перевод с английского — «банк домашнего кредитования и финансирования»). Банк уже имеет десять региональных представительств, в том числе в Тюмени, Уфе и Екатеринбурге, и весьма активно осваивает местный рынок. Все три названных банка работают в тесном сотрудничестве с торговыми сетями, размещая своих кредитных экспертов непосредственно в магазинах. Местные банки, которые еще в середине 2003 года высказывали скептические замечания по поводу рынка потребительского кредитования, считая, что риски здесь неоправданно высоки, уже к концу 2003 года вышли с собственными предложениями. Так ОАО «Уральский Банк реконструкции и развития» в декабре 2003 года внедрил программу экспресс-кредитования физических лиц. Кредиты выдаются физическим лицам в дополнительных офисах банка, кредиты являются нецелевыми. В начале 2004 года на рынок потребительского кредитования выходит Банк «Северная казна», которая в настоящее время является лидером на Урале среди региональных банков.

Что же заставило местные банки в столь короткие сроки пересмотреть свое отношения к потребительскому кредитованию?

Лучшие корпоративные заемщики все чаше кредитуются на Западе и в избранных федеральных банках, пользуются инструментами фондового рынка, снижая долю банковских займов в структуре привлеченных средств. Тем временем ставка рефинансирования ЦБ РФ достигла исторического минимума. Ее снижение с 21 до 18% годовых 17 февраля 2003 года стало своеобразным штормовым предупреждением для банкиров. Менее чем за год она падала трижды и с 15 июня 2004 года составляет 13% годовых. Финансисты оказались в западне: возможности уменьшения издержек, в том числе расходов на процентные выплаты, практически исчерпаны, а новых эффективных доходных инструментов пет. К рынку розничного кредитования банкиры относятся настороженно: цена выхода на него высока - нужны технологии, инфраструктура, а все это большие затраты. К тому же кредитование физических лиц сопряжено с рисками совсем иного порядка, нежели выдача займов юридическим лицам. Человек — не завод, его перемещения в случае чего отследить сложно. К. тому же очень немногие люди могут похвастаться официальными доходами, значит, кредитовать приходится вслепую. Однако за неимением других сопоставимых по объему и доходности рынков приложения капитала банкиры объявили крестовый поход на деньги физических лиц.

Подавляющее большинство банков развивает кредитные программы в рамках зарплатных проектов, реализуемых через пластиковые карты. Эта схема позволяет сводить риски к минимуму.

Экспресс-кредиты предназначены для решения сиюминутных потребительских задач вроде покупки телевизора или зимней одежды. Их сумма — от 10 тыс. до 100 тыс. рублей (преобладают суммы вблизи нижней границы). Высокие риски экспресс-кредитования банки компенсируют высокими ставками, которые в большинстве случаев, чтобы не отпугивать клиента, завуалированы и берутся в виде комиссий. Кроме собственно процентов по кредиту с клиента взимаются различные сборы за открытие ссудного счета и специальной пластиковой карты, за перечисление средств, за досрочное погашение кредита и т.д.

На всех сегментах рынка, за исключением разве что связанных экспресс-кредитов в торговых сетях, появился ряд новых предложений. Наиболее динамично развивался рынок быстрого нецелевого кредитования. На него вышли местные Банк24.ру, УралТрансБанк, СКБ-банк, "Драгоценности Урала".

В значительной степени поменял условия экспресс-кредита УБРиР. От вас теперь не потребуют справку о зарплате, но за упрощение процедуры придется доплачивать: эффективная ставка по кредиту выросла с 27,8 до 54,5% годовых за счет введения единовременной и ежемесячной комиссий.

Пальму первенства в категории "самый дорогой экспресс-кредит" в этом году держит СКБ-банк: реальная ставка займа на 10 тыс. рублей сроком 6 месяцев составила 63,5% при декларируемых 13%. В прошлом году самым дорогим было предложение Уралвнешторгбанка (62,3%). При этом спрос на кредиты УВТБ возрос, и банк даже повысил лимит по экспресс-кредитам до 20 тыс. рублей. Наименьшую эффективную ставку по нецелевым экспресс-кредитам предлагает Банк Москвы: 36,8 - 37,3% годовых в зависимости от срока кредита. Средний уровень ставок в этом сегменте значительно повысился по сравнению с прошлым годом: при кредите в 10 тыс. рублей на полгода он составляет около 53% годовых.

Рисунок 2.2 Средние эффективные ставки в нецелевых экспресс-кредитах (10 тыс. руб. на полгода)

На рынке целевого экспресс-кредитования в торговых сетях самым громким событием стало, безусловно, снижение базовой ставки "Русского стандарта" с 29 до 19% годовых. Эффективная ставка также снизилась на 10% и составляет сегодня 56,8% при кредитах на год. Самым дорогим, как и полгода назад, остается кредит на стандартных условиях от банка Home Credit - 67,2% годовых. Наиболее дешевы и по-прежнему востребованы кредиты в рамках совместных акций банков с магазинами - знаменитые "10\*10\*10" ("беспроцентные" кредиты, когда проценты заемщику или банку компенсирует магазин). Наибольшим разнообразием таких акций отличается банк "Первое О.В.К.".

Если вы готовы предоставить банку полный пакет документов, справку о зарплате и подождать решения о выдаче кредита несколько дней, он обойдется вам гораздо дешевле. Заметно снизилась ставка в Сбербанке по кредиту на неотложные нужды на срок до полутора лет - с 19 до 16% годовых, а эффективная ставка составила 21,5% годовых (40 тыс. руб. на год). Реальная процентная ставка по возобновляемому кредиту на такую же сумму и срок - 20,7% годовых.

На втором месте по выгоде предложение от "Северной казны": реальная ставка 22,7% годовых при кредитах на год. Самые дорогие - кредиты "Доступный" и "Прогрессивный" Уралвнешторгбанка, эффективная ставка по которым из-за ежемесячных комиссий превышает 45% годовых. Средний уровень ставок в этом сегменте (не рассматриваем Уралвнешторгбанк) при кредитах на год остался на уровне 2004-го и значительно ниже, чем по экспресс-кредитам (22,5 - 23,8% в зависимости от суммы).

В сегменте кредитных карт условия изменил УБРиР: появились комиссии вместо страхового депозита, что привело к повышению реальной ставки. Кредитную карту предложил Банк24.ру, но она достаточно дорога - 37,7% при кредите в 40 тыс. рублей на полгода и 32,3% на год (декларируемая ставка 24%, карта Visa Classic). Кредит по карте Visa Gold еще дороже.

Банк Home Credit пошел по стопам "Русского стандарта" и начал предоставлять кредитные карты клиентам, успешно погасившим потребительский кредит. При этом эффективная ставка у него оказалась самой высокой - 49,6% годовых.

Наиболее привлекательны условия по кредитным картам УралСиба (26,6% при кредитном лимите 40 тысяч на год) и "Се-верной казны" (27 - 29% годовых в зависимости от срока). И количество предложений, и общий уровень эффективных ставок выросли.

На рынке автокредитования, причем не только в Екатеринбурге, основной тенденцией стало снижение декларируемых и, как следствие, эффективных ставок, увеличение сроков кредитования и введение рядом банков гибкой шкалы ставок в зависимости от сроков. Значительно снизили ставки Банк Москвы (с 16 до 12% годовых), МДМ-Банк (до 15% при кредите на год и 17% - на пять лет). Их эффективная ставка наиболее выгодна при кредитах в 300 тыс. рублей на три года. Лидером по дороговизне остается автоэкспресс-кредит "Русского стандарта": 37,4% годовых.

Самая горячая банковская тема последних нескольких месяцев - реальная стоимость потребительских кредитов и ее отличие от декларируемых условий. Федеральная антимонопольная служба, проведя собственное расследование условий кредитования в российских банках, пришла к выводу: широко распространенная практика использования скрытых комиссий и тарифов нарушает закон о конкуренции.

Рядовому потребителю сложно, иногда практически невозможно определить реальную стоимость того или иного кредитного предложения. Даже если все дополнительные комиссии указаны в рекламном сообщении банка полностью, это не дает возможности клиенту объективно оценить одно предложение по отношению к другому без дополнительных математических расчетов. В современных условиях процентная ставка по кредиту, объявленная в рекламе, теряет роль ориентира для потребителей. Вполне может оказаться, что предложение банка с объявленной процентной ставкой в 10% годовых окажется в два раза дороже, чем кредит другого банка с объявленной ставкой 25% годовых. В результате банки оставляют клиентов наедине с агрессивной рекламой потребительского кредитования, в которой может разобраться человек, обладающий большим количеством свободного времени и математическими способностями выше среднего.

В сложившихся условиях рядовому потребителю требуется простой и понятный ориентир на основе которого он мог бы сравнивать различные предложения банков. Нет необходимости изобретать что-то новое, целесообразнее всего воспользоваться опытом развитых стран в этом вопросе. В качестве такого универсального показателя может использоваться Annual Percentage Rate of Charge, сокращенно APR.

Эффективная годовая процентная ставка (APR) используется в Consumer Credit Act 1974 (Закон о потребительском кредитовании, Великобритания) в качестве основного критерия по которому заемщик может сравнить реальную стоимость одного кредита с другим вне зависимости от того какие ставки и комиссии использует кредитор для увеличения доходности.

На рынке потребительского кредитования в городе Екатеринбурге по состоянию на 01 февраля 2005 года работают все крупнейшие местные банки (таблица 2.3.). Лидером по количеству предоставленных кредитов является Банк Северная Казна с суммарным значение на балансовых счетах второго порядка 45502-45509 1 370 707 тысяч рублей, Уралвнешторгбанк лишь немного отстает от Северной казны и его аналогичный показатель составляет 1 243 978 тысяч рублей. Сумма выданных кредитов физическим лицам других банков уменьшается в разы по сравнению с лидирующими банками.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Банк | Кредиты предоставленные физическим лицам (сч. 455), тыс. руб. | Просроченнвя задолженность и проценты по кредитам (сч. 45815, 45915), % | Резервы на возможные потери (сч.45515), % |
| 01.02.2005 |
| 1 | Северная Казна | 1 370 707 | 0,03% | 0,22 |
| 2 | Уралвнешторгбанк | 1 243 978 | 1,25% | 1,59 |
| 3 | Драгоценности Урала | 869 089 | 7,58% | 3,77 |
| 4 | Уралтрансбанк | 596 659 | 1,31% | 1,97 |
| 5 | УБРиР | 568 989 | 1,27% | 1,14 |
| 6 | Меткомбанк | 336 668 | 0,17% | 2,52 |
| 7 | СКБ-банк | 333 359 | 0,10% | 1,15 |
| 8 | Банк 24.ру | 237 838 | 0,41% | 1,41 |
| 9 | Свердлсоцбанк | 218 021 | 2,71% | 4,40 |
| 10 | ВУЗ-банк | 190 129 | 0,36% | 0,94 |
| 11 | Екатеринбург | 141 195 | 2,17% | 0,56 |
| 12 | Гранкомбанк | 72 880 | 0,00% | 0,50 |
| 13 | Уралпромстройбанк | 50 723 | 4,80% | 2,29 |
| 14 | Кольцо Урала | 38 840 | 0,00% | 0,88 |
| 15 | Губернский | 35 966 | 0,04% | 4,86 |

В таблице 2.4. приведен сводный анализ условий предоставления кредитов физическим лицам на рынке потребительского кредитования города Екатеринбурга. В данной таблице не рассматривались ипотечные, автокредиты, образовательные кредиты и другие целевые кредиты. В таблицу включены предложения банков нецелевых кредитов с относительно упрощенной схемой их получения.

Таблица 2.4 – Анализ нецелых кредитов, предлагаемых местными банками на рынке потребительского кредитования города Екатеринбурга

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование банка | Название кредита | Сумма кредита | Срок | Ставка | Дополнительные затраты | Требования к заемщику |
| Северная казна | Кредитная карта | 10 000 – 300 000 рублей | 1 год | 25% | Комиссия за открытие лимита кредитования 2% от суммы лимита | Прописка в городах присутствия банкаТрудовой стаж более 6 месяцев на одном месте |
| 300 – 10 000 долларов США, Евро  | 1 год | 18 % |
| Уралвнешторгбанк | Экспресс-кредит | 3 000 – 20 000 рублей | 3, 6, 9, 12 месяцев | 10 % | 4 % при оформлении кредита,2 % ежемесячно от суммы кредита | Паспорт + 1 документВозраст 23- 55, 60 летБез залогаБез поручительства |
| Драгоценности Урала | Экспресс-кредит (целевой) | 3 000 – 100 000 рублей | 3-12 месяцев | 21 % | Комиссия ежемесячная за РКО. Определяется индивидуально в зависимости от срока и размера кредита | Возраст 27-55Наличие семьи, положительной кредитной истории в банке,Под залог приобретаемого товара |
|  | Быстрый кредит | 4 000 – 50 000 рублей | 3-12 месяцев | 21 % | 50 руб. – за открытие ссудных счетовКомиссия за оформление документов при кредите сроком на 3 месяца – 4%6 месяцев – 6 %9 месяцев – 8 %12 месяцев – 10 % | Возраст от 21 годаПостоянное место работы Без поручительства, без справки с места работы |
| Уралтрансбанк | Доступный кредит | 9 000 – 90 000 рублей | 6, 9, 12 месяцев | 6 месяцев – 24 %9, 12 – 26 % | 6% - за открытие ссудного счета300 рублей – годовое обслуживание карты0,3-0,7% - комиссия за выдачу денежных средств со счета | Паспорт + 1 документ |
| Меткомбанк  | Классический  | 20 000 – 600 000 рублей | До 3 лет | До 1 года – 20 %1-2 года – 21 %2-3 года – 22 % | 3% - комиссия за открытие ссудного счета | 1-2 поручителя, возраст 21-60 лет,Постоянная парописка в г. ЕкатеринбургеСтаж работы на последнем месте рабоы более 6 месяцев |
| УБРиР | Экспресс-кредит | 10 000 – 90 000 рублей | 12 месяцев | 25% | 4% - за открытие счетов в рамках кредитного соглашения1% - ежемесячно за ведение счетов | Постоянная прописка в городах присутсвия банкаВозраст 21 – 55 летСправка с места работы о доходах |
| Кредитная линия | 30 000 – 400 000 рублей | 12 месяцев | 23% | 2% - за открытие счетов в рамках кредитного соглашения0,5% - ежемесячно за ведение счетов | Без справки с места работы о доходахПаспорт + 1 документБез залогаБез поручителей |
| Овердрафт  | 5 000 – 100 000 рублей | 12 месяцев | 23% |
| СКБ-Банк | Экспресс-кредит | 5 000 – 20 000 рублей | 6, 12 месяцев | 13 % | 2% - ежемесячно от суммы кредита350 рублей – единовременно при открытии ссудных счетов | Без залога и поручителей |
| Банк 24.ру | Быстро-кредит | 5 000 – 24 000 рублей | 3, 6, 9, 12 месяцев | 10 % | 4% - открытие счетов2 - ежемесячно | 25 – 55 лет Прописка в городе ЕкатеринбургеСтаж работы на последнем месте работы - более 6 месяцевПаспорт + 1 документ |
| ВУЗ-Банк | Кредит на неотложные нужды | 30 000 – 220 000 рублей | До 2 лет | 24 % | Прямое указание на комиссии отсутствует  | На официальном интернет -сайте информация отсутствует  |
| Екатеринбург | Кредит под поручительство предприятия – корпоративного клиента банка | 20 000 – 300 000 рублей | До 3 лет | 21 % | 550 рублей - единовременно | Постоянная регистрация в ЕкатеринбургеСправка о доходах |

На основании вышеприведенной таблицы можно сделать следующие выводы

1. Минимальная процентная ставка 10 % годовых. Более низкая ставка не означает самую низкую цену кредита, как правило, банки компенсируют разницу в цене за счет дополнительных комиссий. (в городе Москва – 11,5 %)
2. средний размер процентной ставки 20-21 % годовых(в городе Москва – 16-18%)
3. Максимальная процентная ставка 26 % годовых. (в городе Москва - 26)
4. Минимальная сумма кредита 3 000 рублей. (в городе Москва – 15 000 рублей)
5. Средняя сумма кредита - 100 000 рублей. (в городе Москва – 300 000 рублей)
6. Максимальная сумма кредита 600 000 рублей.. (в городе Москва – 3 000 000 рублей)
7. Минимальный срок кредитования - 3 месяцев. (в городе Москва – 6 месяцев)
8. Максимальный срок кредитования - 3 лет. (в городе Москва – 5 лет)
9. Как правило банки кредитуют на срок 1 год. (в городе Москва – 1-3 лет)

Суммы кредита в московском регионе на порядок выше, чем в городе Екатеринбурге. На мой взгляд, объясняется это тем, что в Москве выше уровень жизни населения, более высокий уровень заработных плат.

Соответственно выше и покупательная способность населения, а следовательно, выше и стоимость товаров, на приобретение которых привлекается кредит.

Сравнительный анализ рынка потребительского кредитования также выявил тот факт, что цена кредита в городе Москве существенно ниже, чем в городе Екатеринбурге.

На первый взгляд разница в плате за кредит незначительная: минимальная ставка в Москве выше на 1,5 %, чем в Екатеринбурге, средняя ставка ниже в Москве на 2-3%, а максимальная в обоих регионах одинаковая. Но в Екатеринбурге выше дополнительные затраты по кредиту.

Так в Екатеринбурге практически во всех банках на настоящий момент существует комиссия за ведение счетов в рамках кредитного соглашения, и составляет она от 0,5 до 2 % от суммы первоначального кредита ежемесячно.

Если учитывать, что средняя сумма кредита в Екатеринбурге 100 000 рублей, то эта комиссия составляет от 500 до 2000 рублей каждый месяц. В Москве ежемесячная комиссия, как правило, не взимается вообще, либо равна фиксированной сумме в среднем 10 Долларов США (около 280 рублей).

0,5-2% ежемесячные сборы банков – это дополнительные 6 – 24% годовых к указанной ставке кредита.

Таким образом, средняя цена кредита в Екатеринбурге – от 26% годовых. Если учесть, что средняя сумма кредита в Москве 300 000 рублей, то 280 рублей – это менее 0,01 %.

Таким образом, данная комиссия не оказывает существенного влияния на эффективную ставку процента, и стоимость кредита в Екатеринбурге превышает аналогичный показатель Москвы на 8-10% годовых.

Более низкая цена кредита в Москве отражает наметившуюся тенденцию снижения ставок под влиянием жесткой конкуренции в секторе потребительского кредитования. На мой взгляд, в Екатеринбурге в скором времени также следует ожидать снижения ставок.

**3. Перспективы развития рынка потребительского кредитования в России**

Согласно проведенным модельным расчетам, в течение ближайших пяти-шести лет доля кредитов населению в активах банковской системы увеличится с нынешних 9 до 18%-20%. Это дает основание предположить, что к концу 2010 года остаток ссудной задолженности физических лиц при условии сохранения темпов роста ВВП в среднем на уровне 6% в год превысит 4 трлн. руб. Среднегодовые темпы прироста рынка установятся на уровне 40%, а сам рынок (то есть потребительские кредиты всех видов, включая ипотечные) за ближайшие пять лет вырастет примерно в семь раз.

При этом в объеме валового внутреннего продукта доля потребительских кредитов увеличится с 3,7 до 11 -12%.

Достоверность прогнозных оценок развития потребительского сектора кредитования подтверждается целым рядом других факторов, и прежде всего зарубежным опытом. Вступив на рыночные рельсы, Россия вот уже более десяти лет идет по пути, который многие страны, пережившие аналогичную перестройку модели функционирования экономики, прошли раньше нас. Чтобы оценить перспективы рынка потребительского кредитования России, был проанализирован опыт развития этого рынка в других странах, в особенности тех, где уровень развития экономики близок к российскому.

Рисунок 2.3 Отношение объема кредитов физическим лицам к ВВП, %

Хотя развитие потребительского кредитования в России идет семимильными шагами, в начале 2005 года кредиты населению составляли лишь 3,7% от ВВП (для сравнения: в Восточной Европе — 11 -13%, в развитых странах — выше 50%). Объем кредитов на душу населения в самых развитых государствах достигает $25-30 тыс. В России этот показатель находится на одном уровне с Турцией, при этом он в три-шесть раз меньше, чем в Польше, Венгрии и Чехии, тогда как объем ВВП на душу населения у нас всего лишь в 1,1-1,7 раза ниже, чем в этих странах.

Таким образом, сравнение относительных размеров рынка потребительского кредитования за рубежом и в России свидетельствует о значительном потенциале российского рынка и тем самым подтверждает достоверность наших оценок.

Рисунок 2.4 Объем ссудной задолженности на 1 человека в разных странах мира, $

Уровень потребления в России по-прежнему ниже, чем в указанных странах Восточной Европы. Например, в 2004 году в нашей стране на тысячу человек было куплено не более девяти новых автомобилей, тогда как в Чехии — примерно 13.

В стоимостном выражении эта разница гораздо больше: российские автомобили, которых в количественном выражении продается вдвое больше западных, остаются более дешевыми.

Относительно низкий уровень потребления в России на фоне все еще невысоких показателей обеспеченности населения торговыми площадями и слабо развитой розничной торговли в регионах создает предпосылки для роста объемов кредитования населения в ближайшие годы.

Понимая всю привлекательность рынка кредитования физических лиц, используя громадный опыт, наработанный во многих странах мира, дочерние структуры зарубежных банков одними из первых в России начали активно развивать операции кредитования населения, пытаясь еще в период становления этого рынка занять на нем ведущие позиции.

Обладая рядом неоспоримых преимуществ перед российскими банками (наличие отработанных технологий работы с физическими лицами, продуманных маркетинговых и рекламных стратегий продвижения продуктов и услуг, сильного брэнда), некоторые иностранные банки, начавшие заниматься потребительским кредитованием в России несколько лет назад, достаточно быстро попали в число лидеров этого сегмента рынка, например австрийский Raiffeisenbank и чешский Home Credit and Finance Bank (соответственно 1,6 и 2,3% рынка потребительских кредитов на конец 1 -го квартала 2004 года).

В настоящее время в число основных участников рынка уже пытаются войти такие глобальные компании, как Citibank. Societe Generale, GE Consumer Finance (потребительское подразделение компании General Electric, владеющее в России Дельта банком).

Одной из важных тенденций, наметившихся на рынке потребительского кредитования, является усиление конкуренции, что безусловно, благоприятно скажется на росте выдачи потребительских кредитов.

Можно предположить, что при сохранении позитивной динамики макроэкономических показателей в России степень конкуренции между участниками рынка будет только усиливаться, прежде всего за счет появления на рынке новых крупных игроков. Многое будет зависеть от вступления России в ВТО.

Если это произойдет в ближайшие годы, доступ иностранных финансовых структур на российский рынок существенно упростится, а привлекательность самого рынка вырастет.

В результате присоединения к ВТО ускорится процесс прихода в Россию глобальных игроков рынка потребительского кредитования.

Выход иностранцев на российский рынок будет означать не только усиление конкуренции, но и более интенсивное внедрение новых технологий борьбы за лояльность потребителей.

Чтобы вовлечь в процесс кредитования как можно больше участников, банки, их партнеры — прежде всего торговые сети и крупные производители товаров народного потребления, компании, занимающиеся жилищным строительством — должны будут предъявить рынку новые маркетинговые и рекламные технологии.

В этой связи весьма актуальными могут оказаться совместные программы банков и торговых сетей.

Так. например, величина дисконта, предоставляемого по кредитной карточке того или иного банка, а также количество торговых сетей, дающих скидки по банковским картам, могут дать существенное преимущество выпустившему карточку банку.

Наряду с этим на первый план в конкурентной борьбе выйдут качество обслуживания клиентов, сила брэнда, широта спектра предоставляемых банком сопутствующих услуг, возможность гибкого учета индивидуальных потребностей клиента.

Популяризацией потребительских кредитов занимаются не только банки, проводящие активные рекламные кампании разнообразных кредитных продуктов, но также производители и продавцы товаров, строительные компании, фирмы сферы услуг.

Поэтому для банка отношения с торговыми сетями и производителями потребительских товаров приобретут особую значимость для достижения поставленных целей на рынке кредитования физических лиц.

Одним из главных итогов усиления конкуренции на рынке станет вовлечение в ряды его участников все большего числа граждан, что, в свою очередь, будет способствовать увеличению объема рынка потребительского кредитования и расширению его географии.

**4. Проблема невозвратности кредитов на рынке потребительского кредитования**

На фоне недавней нестабильности в российском банковском секторе летом 2004 года в последнее время много и часто говорится о возможной природе и причинах следующего банковского кризиса – в частности, о так называемом кризисе плохих долгов.

И если пока кажется, что российский банковский сектор далек от «кризиса плохих долгов» в его классическом понимании, некоторые наметившиеся тенденции, связанные с кредитной деятельностью отечественных банков, действительно вызывают настороженность и требуют серьезного мониторинга, так как могут потенциально привести к подрыву стабильности финансовой ситуации как в отдельных банках, так и в системе в целом.

Прежде всего уточним, что именно понимается под звучным определением «кризис плохих долгов». Данное явление предполагает накопление доли неработающих (просроченных, необслуживаемых) активов в столь значительных объемах, что это сопровождается банкротствами отдельных банков на рынке, а также приводит к дестабилизации и даже прекращению работы банковской системы.

В таких условиях кризисные процессы затрагивают и другие типы активов, в частности ценные бумаги, что особенно актуально для развивающихся стран, где наблюдается высокая концентрация заемщиков и эмитентов. Например, российский банковский кризис 1998 года в определенной степени можно классифицировать как «кризис плохих активов».

В ряду основных показателей на рынке кредитования стоит процент просроченной задолженности, который в значительной мере отражает степень риска кредитного бизнеса банков. Так, согласно данным Банка России, процент просроченной задолженности по потребительскому кредитованию за 1999—2000 гг. составил в среднем 1,2%, аналогичный показатель за 2002-2003 гг. равен 0,9%. Мировая практика свидетельствует, что при резком подъеме банковского бизнеса повышаются и риски по нему.

Если с этой точки зрения проанализировать объемы кредитов, выданных, например, населению нашей страны, то прогноз окажется неутешительным — просматривается существенное увеличение рисков, рост процента просроченной задолженности, соответственно уменьшение прибыли в данном бизнесе.

В 2004-2005 году в среднем резервы на возможные потери по потребительским кредитам в банковском секторе составляют всего 2% (медиана - 1,3%).

Экспертная оценка проблемных ссуд физических лиц достигает 7%-10%. В диапазоне справедливой оценки возможных потерь по потребительским кредитам находятся МДМ-банк и Хоум Кредит энд Финанс Банк. У первого резервы на потенциальные потери достигают 7%, у второго - 6%.

Большинство остальных банков явно недооценивают риски. С одной стороны, это ведет к повышению текущей прибыльности банков, с другой стороны, создает задел для будущего кризиса кредитования.

Однако перспективы кредитного коллапса выглядят весьма отдаленными. До тех пор, пока рынок растет огромными темпами, удваиваясь ежегодно, низкие резервы на потенциальные потери не будут давать о себе знать. Невозврат ссуд станет актуальной проблемой, когда рынок прекратит свой рост, стабилизируясь на одном уровне.

В таблице 2.3. приведены данные просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, банками города Екатеринбурга.

Из данной таблицы видно, что показатели просроченной задолженности особенно велики у Банка Драгоценности Урала (7,58%), Уралпромстройбанка (4,80%), Свердлсоцбанка (2,71%) и у Банка Екатеринбург (2,17%). Столь высокие показатели могут свидетельствовать о том, что либо в этих банках упрощенная система оценки кредитоспособности заемщика, а как следствие данный показатель просроченной задолженности является прогнозируемым и его величина учтена при установлении цены кредита, либо об ошибках руководства в построении кредитного портфеля потребительских кредитов, либо о плохо налаженной работе по возврату просроченных долгов.

Сопоставляя данные по процентам резервирования и по просроченной задолженности, можно установить, насколько банк верно оценивает свои кредитные риски, реально смотрит на проблему обеспечения ликвидности. Большинство банков создают резервы достаточные для покрытия убытков в случае неоплатности долгов.

Опасения оставляют показатели просроченной задолженности и размеры формирования резервов на возможные потери по ссудам Банка Драгоценности Урала (7,58% и 3,77% соответственно). Очевидно, что в банке ведется опасная кредитная политика, которая может привести к проблемам ликвидности уже в скором будущем.

Сравним соответствующие показатели крупнейших участников рынка потребительского кредитования. Данные сконцентрированы в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ просроченной задолженности по потребительскому кредитованию по состоянию на 01.04.05

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование банка | Объем ссудной задолженности (БС2 45502-45509) | Объем просроченной задолженности (БС2 45815) | В процентном соотношении к объему ссудной задолженности | РВПС(БС2 45515) | В процентном соотношении к объему ссудной задолженности |
| Сбербанк России | 288 683 117 | 691 885 | 0,24 % | 5 788 790 | 2,00% |
| ХКФ-Банк | 20 404 231 | 1 908 131 | 9,35% | 1 652 415 | 8,09% |
| Раффайзен | 11 100 162 | 29 266 | 0,26% | 141 525  | 1,27% |
| МДМ-Банк | 7 327 741 | 70 815 | 1 | 443 353 | 6,05 |
| Уралсиб | 7 255 440 | 65 284 | 0,9% | 50 253 | 0,7% |
| Банк Москвы | 5 438 734 | 78 572 | 1,44% | 73591 | 1,35% |
| Росбанк | 5 561 410 | 19 750 | 0,36% | 62 229 | 1,11% |
| Банк Русский стандарт | Н/д | Н/д  | - | Н/д | - |

Примечание – при составлении таблицы использованы данные с официального сайта Банка России http://cbr.ru.

Особенно велики показатели просроченной задолженности у ХКФ Банка. Но как утверждают сами сотрудники этого банка, «в большинстве случаев просроченная задолженность является сугубо технической, т.е представляет собой не что иное, как просроченные на короткий срок платежи», которые гасятся с небольшим опозданием.

Безусловно, банки стремятся любыми способами снизить риски кредитного бизнеса, и при достаточно жестких условиях выдачи кредитов, как, например, в Акционерном коммерческом Сберегательном банке Российской Федерации, процент их невозврата может доходить всего до 0,3%.

Для грамотного управления кредитным риском и для поддержания просроченной задолженности на уровне не выше расчетного показателя (используемого, например, при установлении цены кредита) банк должен вести эффективную деятельность по двум направлениям.

**5. Оценка кредитоспособности заемщика с применением скоринговой модели. Проблема построения скоринговой модели**

Первое направление - эффективная оценка кредитоспособности заемщика, т.е. прогноз банка, насколько потенциальный заемщик в будущем будет аккуратно и своевременно обслуживать долг.

В зависимости от принятой в банке кредитной политики, оценка кредитоспособности заемщика может проводиться особенно тщательно - кредитным экспертом на основании предоставленных документов либо по упрощенной схеме - на основании заполненной анкеты и, как правило, небольшого пакета документов (справка о доходах с места работы, копия паспорта и др.).

В первом случае имеет место наиболее трудоемкая работа, которая требует продолжительных временных затрат, проведения расчетов различных финансовых коэффициентов.

Решение по кредитной заявке может приниматься в течение нескольких дней или даже недель. В том случае если банк уверен в надежности клиента, ему предоставляется кредит.

Оценка на основании финансовых коэффициентов и экспертного мнения сотрудника банка является наиболее точной, обеспечивает низкие показатели просроченной задолженности. Возвращаемость таких кредитов близка к 100%.

Данная методика применяется, когда сумма запрашиваемого кредита велика. В нашей стране подобную методику применяет Сбербанк России и, как видно, из проведенного анализа показатели просроченной задолженности в этом банки очень низки.

При втором методе заключение о выдаче кредита выносится на основании данных анкеты, заполненной потенциальным заемщиком. Каждому ответу присваивается определенное количество баллов, итоговое количество баллов сравнивают со шкалой. Этот метод основан на анализе статистических данных, выверенных эмпирическим путем. Данный метод называют скорингом.

Решение принимается, как правило, в течение нескольких минут. Банки строго засекречивают свои скоринговые модели, поскольку они строятся на дорогостоящих социологических исследованиях и от того, насколько точны эти исследования, напрямую зависит прибыль банка. Теоретические аспекты данного метода были рассмотрены в теоретической главе.

На практике банки, решающие применять в своей работе скоринговую модель, всегда сталкиваются с вопросом: приобретать ли ему готовую скоринговую модель у разработчиков скоринговых карт или заниматься созданием скоринговой системы самостоятельно. Такой же вопрос возник и перед Международным московским банком при внедрении в его деятельности скоринговой модели.

Плюсами покупки готовой скоринговой карты является то, что эти карты предлагаются ведущими мировыми агентствами, которые представлены на рынке достаточно давно и накопили существенный опыт.

Минусами покупки скоринговой модели можно назвать то, что банк теряет контроль над процессом создания скоринговой модели. И с экономической точки зрения, если подходить к процессу применения скоринга грамотно, ориентировать различные скоринговые карты на различные сегменты, на различные регионы, то ценообразование таково, что банк платит за каждую скоринговую карту отдельно.

В случае если банк разрабатывает скоринговую карту для разных регионов, разных продуктов, разработка может быть дешевле. И основной плюс в том, что, разрабатывая скоринговую карту самостоятельно, можно учесть российскую специфику, в какой форме предоставляет заемщик справку о доходах НДФЛ-2 либо свободная форма, форма юридической организации работодателя заемщика, что позволяет сегментировать заемщиков, со стабильным доходом, не имеющих стабильного дохода.

Чтобы построить скоринговую карту, необходимо определить, что является зависимой и переменной. Та переменная, по которой будут осуществляться исследования, и показывает, кто является хорошим заемщиком, а кто плохим заемщиком.

Как определить, кто является хорошим заемщиком, является плохим? Можно пойти несколькими путями.

Самый простой способ — взять информацию о просроченной задолженности и считать, что Заемщик является плохим в случае, если просроченная задолженность превышает определенное количество дней. Например, 30, 60 дней, 90 дней либо на основании уже более детальной работы группы с просроченными задолженностями, когда уже понятно, что заемщику надо объявлять дефолт, заемщик перестает приносить банку доход.

Если банк идет первым методом то просто объективно фиксирует количество просрочки, т е., начиная с 31 дня (если просрочка 30 дней), мы считаем, что это плохой заемщик.

Вторым этапом является построение выборки, на которой будет осуществляться тестирование скоринговой модели. Надо иметь в виду, что для того, чтобы карта объективно работала, необходимо, чтобы та выборка, на которой она строится, соответствовала той, на которой она в дальнейшем будет, применяться.

Кроме того, надо еще отметить такие моменты.

Необходимо брать самый свежий срез, в случае, если у банка есть объективные основания считать, что изменилась макроэкономическая ситуация в регионе, то данные по кредитам, предоставленным в прошлом, скорее всего, лучше откинуть.

В выборку должны попадать только те заемщики, те наблюдения, по которым мы можем говорить, что дефолт по данному заемщику является вызревшим.

Что это такое? Когда банк выдает розничный кредит, то он в течение какого-то времени, в течение месяца вообще не может определить, является ли заемщик хорошим либо плохим до первого платежа. Этот период может быть больше, чем один месяц.

Для того, чтобы скоринговая модель справедливо отражала ситуацию, надо брать только те данные, по которым дефолт является уже реальным.

И еще один аспект касательно построения выборки. Как правило, скоринговые модели тестируются, разрабатываются на одной выборке, а проверяется адекватность сравнения предсказуемого дефолта с реальной вероятностью дефолта на другой.

Если предсказанная вероятность и реальная вероятность дефолта ведут себя одинаково, то можно сказать, что скоринтовая карта нормально сегментирует хороших заемщиков от плохих.

Третий этап — определение независимых переменных, которые участвуют в анализе.

Основным источником данных для построения скоринговой модели является анкета заемщика. При этом могут использоваться как «сырые» данные (пол, возраст), так можно поэкспериментировать и построить на основании этих данных свои собственные переменные.

Но делать это надо грамотно. Перед тем, как строить переменные, надо задаться целью построить некую гипотезу о том, как данная переменная влияет на вероятность дефолта. Включая в скоринговую модель переменную «пол», рабочей гипотезой будет та, что женщины более аккуратны в обслуживании задолженности, чем мужчины.

Дерево решения построено на следующем принципе. Берется вся выборка и последовательно разбивается по критериям, являющимися на каждом шаге наиболее значимыми для разделения хороших и плохих. В результате на нижнем уровне мы получаем какие-то определенные, отдельные сегменты.

Скоринговую карту можно получить и визуально посмотреть. Данный заемщик имеет такую-то вероятность дефолта и такой-то скоринговый балл, переменные входят в модель, то есть можно сравнивать не только по одной переменной, но и между двумя переменными. Логистическая регрессия менее чувствительна к количеству исходных данных.

Нормальная логистическая регрессия — та, где можно начинать расчет скоринговой карты с использованием логистической регрессии, имея свыше 200 дефолтов.

Преимуществом древа решений является возможность обнаружения редких событий. Это может использоваться при ситуации обнаружения мошенников.

Если недостаточно данных, то это преимущество может быть обращено и во вред. То есть данное редкое событие может быть просто разделено в корне дерева. И аналитик никогда об этом не узнает. Преимуществом дерево-решений является обработка пустых значений.

Если сравнивать модели, то дерево-решения дают возможность построить нелинейную зависимость от независимых переменных в модель. Но ту же самую нелинейность, используя инструментарий логистической регрессии, можно построить, если добавить модель кросс верибэл, то есть переменную, получающуюся перемножением одной переменной на другую.

И далее несколько штрихов, которые производятся при использовании логистической регрессии при построении скоринговой модели методом логистической регрессии.

Прежде всего, чтобы скоринговая карта имела наглядный вид, есть смысл непрерывные переменные сгруппировать, разделить на какие-то диапазоны.

Примерно можно возраст разделить на некоторые диапазоны, многие статистические пакеты делают это самостоятельно. Можно заложить здесь какой-то смысл, например, маркетинговый либо что-то еще (окончание учебного заведения, выход на пенсию и т.д.)

После того, как скоринговая модель построена, мы использовали два метода - метод логистической регрессии и второй — деревьев-решений.

После того, как мы построили скоринговую карту, надо принципиально определиться, как мы будем принимать решение на основании этой скоринговой карты.

Определить уровень отсечения, то есть тех клиентов, кого мы будем кредитовать, а кого нет.

Во-вторых, это ценообразование.

Понятно, что грамотное ценообразование должно учитывать все компоненты: фондирование, стоимость фондирования, расходы и вероятность дефолта, а также маржу банка.

Эта вероятность дефолта, которую определяет скоринговая карта, учитывается при процентной ставке.

Еще одним методом выбора уровня отсечения является максимизация доходов в зависимости от скорингового балла, от вероятности дефолта

**6. Работа с просроченной задолженностью**

Второе направление обеспечения возвратности кредитов – это работа с проблемными кредитами. Любой банк ведет работу по возврату просроченных ссуд.

В положении 254-П указано, что банки обязаны предпринять все меры к возврату предоставленных средств. В рамках мероприятий по работе с проблемными кредитами могут выступать: звонок клиенту по телефону с напоминанием о наступлении очередного взноса по кредиту, личная встреча представителей банка с заемщиком, при которой клиенту объясняют все возможные последствия неоплаты долга (обращение в суд, взыскание долга службой судебных приставов, формирование негативной кредитной истории и другое), обращение в суд.

Более подробно мероприятия по работе с проблемными ссудами рассмотрим на примере трех российских банков – лидеров потребительского кредитования России - ХКФ Банка, Банка Русский Стандарт и лидера потребительского кредитования на рынке города Екатеринбурга - Уральского Банка Реконструкции и Развития.

**7. Работа с просроченной задолженностью в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банке»**

Специфика бизнеса ХКФБ такова, что в большинстве случаев просроченная задолженность является сугубо технической, то есть представляет собой ни что иное, как просроченные на короткий срок платежи. По состоянию на 31 декабря 2004 года общий объем платежей по кредитам, просроченных более чем на 90 дней, составил порядка 960 млн. рублей, что соответствует порядка 5% объема портфеля в целом.

Таблица 2.6 - Структура просроченной задолженности ХКФБ на 31 декабря 2004 г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| В млн. руб | 2002 | 2кв.03 | 2003 | 2кв.04 | 2004 | доля |
| без просрочки | 25 | 226 | 4 685 | 5 941 | 16 746 | 88.2% |
| просрочка 1-30 дней | 1 | 21 | 497 | 740 | 720 | 3.8% |
| 31-90 дней | 0 | 7 | 116 | 420 | 566 | 3.0% |
| 91-180 дней | 0 | 1 | 24 | 245 | 402 | 2.1% |
| 181-360 дней | 0 | 0 | 7 | 117 | 447 | 2.4% |
| более 360 дней | 0 | 0 | 0 | 5 | 115 | 0.6% |
| Всего просрочка | 1 | 29 | 644 | 1 528 | 2 249 | 11.8% |
| Просрочка/ портфель | 2.2% | 11.4% | 12.1% | 20.5% | 11.8% |  |
| Доля просрочки >90 дней | 0,0% | 0,3% | 0,6% | 4,9% | 5,1% |  |

Наибольшая часть просроченной задолженности (порядка 32%) приходится на просрочку менее 30 дней, которая в большинстве случаев является технической (то есть клиент забыл о наступлении времени очередного платежа, не успел оплатить, и т.д.).

Согласно накопленной статистике Банка, по результатам мер, направленных на возврат просроченных платежей, погашается 93,5% кредитов. Общий размер резерва на возможные потери по непогашенным кредитам составил на 31 декабря 2004 года, согласно отчетности по стандартам МСФО, 1.18 млрд. рублей, или порядка 6% объема кредитного портфеля с учетом накопленных процентов.

Размер созданных резервов полностью покрывает объем просроченных платежей по кредитам срочностью более 90 дней.

Таблица 2.7 - Резервы на возможные потери на 31декабря 2004 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| в млн. рублей | **2002** | **2003** | **2кв.О4** | **2004** |
| Просроченная задолженность (ПЗ) | 1 | 644 | 1 528 | 2 249 |
| Резервы | 3 | 161 | 547 | 1 182 |
| Резервы/ПЗ | 483.0% | 25.0% | 35.8% | 52.5% |
| Резервы / ПЗ > 90 дней | - | 511.0% | 148.7% | 122.7% |
| Резервы / кредитный портфель | 10.86% | 3.02% | 7.33% | 6.22% |

Резервная политика ХКФБ предполагает создание 5-процентного (от объема кредита) резерва в случае просрочки длительностью не более 30 дней. 60-процентный резерв создается в случае неплатежа по кредиту в течение 91-120 дней. 100-процентный резерв формируется на 361-1 день просрочки.

Таблица 2.8 - Резервная политика ХКФБ

|  |  |
| --- | --- |
| Количество дней с момента неуплаты | Величина резерва |
| 0 дней | 0.00% |
| от 1 до 30 дней | 4.92% |
| от 31 до 60 дней | 32.11% |
| от 61 до 90 дней | 49.04% |
| от 91 до 120 дней | 62.33% |
| от 121 до 150 дней | 74.90% |
| от 151 до 180 дней | 81.34% |
| от 181 до 360 дней  | 90.00% |
| свыше 360 дней | 100.00% |

**8. Технология возврата просроченных кредитов**

ХКФБ разработал многоступенчатую эффективную систему возврата просроченных кредитов. В настоящее время Банк не пользуется услугами сторонних организаций по возврату кредитов.

Ответственность за возврат просроченных кредитов лежит на Службе взыскания Банка, состоящей из профессиональных юристов. Система возврата просроченных кредитов включает в себя шесть этапов:

1. При просрочке платежа более чем на 10 дней заемщику направляется письменное уведомление о пропущенном платеже.
2. При просрочке платежа более чем на 30 дней, кредит рассматривается как неуплаченный. Банк уведомляет заемщика о пропущенном платеже посредством телефонной связи.
3. При просрочке платежа более чем на 60 дней заемщику направляется письменное требование о погашении всей суммы задолженности (основной долг, проценты за пользование кредитом, штраф 6%, комиссия Банка за ведение счета) и Кредитный договор поступает в работу Службы взыскания ХКФБ.
4. При отсутствии платежей по кредиту в течение 14 дней с момента направления письменного требования, банк уведомляет заемщика о возможных неблагоприятных юридических последствиях, в том числе судебном преследовании, включении информации о заемщике в «черный список».
5. При просрочке платежа более чем на 91 день кредитные дела передаются в Группу розыска Службы взыскания ХКФБ, сотрудники которого проводят встречу с заемщиком для оценки необходимости возмещения в судебном порядке.
6. Дела по непогашенным кредитам сроком более 121 день направляются в суд и, по вынесении судебного решения о взыскании задолженности, передаются в Службы судебных приставов для принудительного исполнения.

Согласно накопленной статистике Банка, по результатам мер, направленных на возврат просроченных платежей, погашается 93,5% кредитов.

**9. Некоторые аспекты управления рисками потребительского кредитования Банком Русский стандарт**

Каким образом Банк Русский стандарт защищается от кредитного риска или риска контрагента? Первый рубеж «обороны» — скоринговая система, которая является собственной разработкой специалистов банка. При создании и написании алгоритмических и программных средств банк руководствовался опытом западных консультантов. Но, в конечном итоге, эту систему создали российские специалисты.

Массовый характер, который предполагает потребительское кредитование в данном варианте, поставил перед скоринговой системой задачи высокой пропускной способности. В настоящее время в пиковые дни количество обращений в скоринго-вой системе составляет до 50 тысяч. Одобряются 70-80% заявок практически в он-лайновом режиме. Она обладает высокой степенью централизации и автоматизации. Все кредитные решения вне зависимости от региона России, где мы выдаем кредиты, принимаются централизовано в Москве. В банке скоринговая система единая.

Скоринговая система принимает решение не только о платежеспособности клиента, но и способна рассчитать дифференцированный кредитный лимит, исходя из данных, которые заемщик указывает в своей анкете, которая содержит не более 20 вопросов. Она содержит достаточно полную информацию о заемщике. На основании накопленной статистики можно судить по тому или иному риску профиля заемщика, исходя из того, как на вопросы ответил клиент.

Идеальный риск-профиль заемщика - замужняя женщина средних лет, которая имеет 2-х детей. Худшим риск-профилем будет обладать холостой молодой человек до 25 лет.

Решение кредитных линий до 30 тысяч рублей принимается полностью автоматизировано, без участия человека. Максимальное время принятия кредитного решения -15 минут. От 30 до 100 тысяч рублей — кредитная линия рассчитывается со скоринговой системой, но при этом просматривается кредитным офицером вручную. В случае необходимости он корректирует решение. Свыше 100 тысяч рублей все кредитные решения принимаются вручную кредитным офицером.

Учитывая средний размер кредита - 11-12 тысяч рублей, банк имеет 90-95% заявок, которые принимаются полностью автоматически.

Скоринговая система - достаточно сложный информационно-аналитический комплекс, который позволяет отслеживать поведение каждого конкретного заемщика и автоматически регулировать. Если в банке есть заложенный норматив риска, который принимается в начале года и заложен в бизнес-планы банка, допустим потери по кредитному портфелю не более 4% годовых, скоринговая система автоматически рассчитывает пропускную способность таким образом, чтобы она соответствовала в конечном итоге нормативу кредитного риска 4% годовых.

По мере накопления статистической информации скоринговые параметры постоянно изменяются. Что именно меняется? Существует громадный блок финансовой отчетности, в котором анализируются результаты каждого пула выданных кредитов в зависимости от срока, ставки, месяца выдачи.

Анализируются кредиты в зависимости от цели покупки. Выделяются товары дефолтные и недефолтные. Первые, как правило, это мобильные телефоны или подержанное авто. Наименее дефолтные это телевизоры, холодильники.

Контролируется также продажу кредитов в разрезе каждой торговой точки. Их делят на более дефолтные или обладающие более высокой степенью риска.

И также контролируются продажи через агентов банка, либо агентов торговых точек, которые по соглашению с банком работают по выдаче кредитов.

Скоринговая система регулирует все эти параметры в разрезе собственных кредитов в зависимости от типа, срока, торговой точки, где был выдан кредит, от цели покупки, агента, который представляет кредит. Она контролирует автоматически пропускную способность в зависимости от нормы дефолтности в разрезе каждой из этих групп.

Помимо фронтовой системы, банк уделяет большое внимание системе сбора долгов. Русский стандарт постоянно совершенствует процедуру сбора просроченных задолженностей и несмотря на то, что он имеет опыт, постоянно открываются все новые аспекты, достаточно любопытные. В настоящий момент пришли к тому, что в банке создана четырехуровневая система сбора долгов.

Почему это необходимо? Дело в том, что собственную службу сбора просроченных задолженностей можно увеличивать. Нужно найти правильный баланс между суммой просроченной задолженности к срокам, на которые она просрочена, и количеством времени и способами взыскания этой задолженности.

На стадии первого пропущенного платежа, а в банке кредиты имеют ежемесячные выплаты, например пропущенный платеж задержан на 30 дней. Как правило, специалисты банка ограничиваются телефонным звонком, где напоминают клиенту о том, что он должен заплатить банку определенную сумму и говорят о том, где он может это сделать.

На стадии второго просроченного платежа следует телефонный звонок, где ему в вежливой и мягкой форме напоминают о том, что он должен банку сумму и уже предупреждают о возможных штрафных санкциях со стороны банка. И вплоть до возможного судебного преследования.

Если клиент пропускает подряд три платежа, банк разрывает с клиентом отношения в одностороннем порядке. Высылает клиенту заключительный счет, в котором предлагает клиенту в 30-дневный срок заплатить всю сумму основного долга, проценты и штрафы. При необходимости с клиентом происходит личный контакт сотрудников сбора просроченных задолженностей банка.

Если клиент и в этом случае отказывается погасить кредит, то дело этого клиента попадает в аналитическую службу, которая создана при подразделении сбора просроченных задолженностей в банке, она и решает судьбу должника.

Если она признает его безнадежным для взыскания, в таком случае он просто по определенным процедурам уходит на списание против резервов. В случае, если есть вероятность взыскания части или всей суммы долга, то такие долги передают в организацию банка - агентство по сбору долгов.

Агентство по сбору долгов применяет все возможные легальные методы для взыскания просроченной задолженности - реструктуризацию, либо судебное взыскание.

В случае, если агентство не отрабатывает долг в течение полугода, он признается безнадежным и возвращается обратно на баланс банка для списания.

И еще о рентабельности этого бизнеса. Очень интересный бизнес и не такой простой, как может показаться на первый взгляд. Маржа действительно падает. Чтобы поддерживать рентабельность важно не только грамотно управлять рисками, но и найти правильное решение для выхода на этот рынок.

Рынок емкий, на нем хватит места еще 5-6 крупным игрокам. Это несмотря на уже существующих конкурентов. Но чтобы правильно распределить усилия, надо предусмотреть множество нюансов. Банк Русский стандарт выбрал легкое решение для регионов — открывает представительства, а не филиалы. В этом есть и свои минусы, но с точки зрения затратной части банк видит больше плюсов.

Большинство функций, таких как IT-решения, скоринговая система, коллцентр - сосредоточены в Москве. Регионы выполняют функции центров продаж кредитов. В решении нужны продвинутые IT-системы, и банк имеет высокую степень автоматизации. Если 2 года назад часть кредитных решений передавалась по факсу, то теперь агент, сидящий в магазине, заводит анкеты в компьютер, и заявка, которая оформляется в Новосибирске, оказывается в Москве через пару минут и уже принимается кредитное решение.

Какие есть еще подводные камни в этом виде бизнеса? Он носит ярко выраженный сезонный характер. В ноябре-декабре происходит всплеск продаж, связанных с новогодними праздниками. На декабрь банк должен иметь огромный объем ресурсов, который достаточно краткосрочен.

В первой половине года наступает спад и к середине года традиционно наступает период переликвидности. Необходим быстрый доступ к достаточно коротким и значительным ресурсам.

Все это оказывает влияние на ликвидность и определяет характер ее колебаний.

Банк «Русский стандарт» успешно решил эту проблему путем сотрудничества с международными организациями, в частности, в июле было заключено партнерское соглашение с группой компании «Сити лен», эта компания - лидер потребительского кредитования в Европе. На паритетных основах Банк Русский стандарт и «Сити лен» будут вести бизнес, 50% акций останется в распоряжении текущего собственника Банка Русский стандарт, 50% акций будет у «Сити лена». Технологии скоринговой системы были просмотрены и одобрены представителями «Сити лена».

Сегодня Банк Русский стандарт ожидает их интеграцию в систему риск-менеджемента группы в целом без каких-то существенных изменений в действующих технологиях. Очень актуальная проблема для любого финансиста по потребительскому кредитованию - найти подходы к формированию резервов. Инструкция 62А, как утверждает А.Меленкин, начальник управления Банка Русский стандарт, абсолютно не подходила этому кредитному учреждению. Действующее же с 01 августа 2004 года Положение Банка России №254-П качественно изменило работу по формированию резервов на возможные потери по ссудам. По мнению менеджеров Банка Русский стандарт, формировать резерв по пулу однородных ссуд - наиболее эффективный инструмент в управлении кредитным риском В настоящее время в банке формируется резервы на основании вероятной статистической модели, которая прогнозирует потери на год вперед.

**10. Некоторые аспекты управления рисками потребительского кредитования в ОАО «Уральский Банк Реконструкции и Развития»**

ОАО «Уральский Банк Реконструкции и развития» предлагает физическим лицам экспресс-кредиты. Сумма кредитов от 10 тысяч до 400 тысяч рублей.

Решение по кредитной заявке принимается в течение нескольких минут посредством скоринговой модели. Клиент заполняет анкету, затем эта анкета обрабатывается автоматизированной системой, которая определяет максимальный лимит кредитования для конкретного заемщика. В том случае, если система выносит решение об отказе в выдаче кредита, то лимит кредитования равен нулю.

Перед банком встает вопрос: как минимизировать риски при кредитовании, ведь фактически решение о выдаче кредита выносится на основании ответов потенциальных заемщиков, как обезопасить банк от мошенников?

При экспресс-кредитовании в Уральском банке Реконструкции и Развития потребуют лишь паспорт и только при выдаче продукта под названием «экспресс-кредит» (отличие от кредитной лини и овердрафта в том, что он становится доступным заемщику сразу после подписания договоров, а кредитные линии и овердрафты становятся доступными на следующий день. Все кредиты предоставляются на пластиковые карты УБРиРа) требуется справка о доходах с места работы.

Очевидно, что банк ведет проверку своих заемщиков. В кредитном договоре указан пункт, что в случае установления банком факта предоставления недостоверной информации, банк вправе досрочно расторгнуть кредитное соглашение в одностороннем порядке и потребовать немедленного погашения задолженности по кредитному договору.

В рамках мероприятий по проверке достоверности предоставленной информации могут проводиться:

1. Проверка существования указанных организаций
2. Проверка существования указанных телефонов (домашнего, рабочего и сотового) путем контрольного звонка
3. Другие

Таким образом банк проверяет, насколько актуальна информация предоставленная заемщиком, насколько реально будет связаться с клиентом при возникновении такой необходимости (возникновение просроченной задолженности по основному долгу и процентам).

Следует отметить, что условия кредитования физических лиц таковы, что закрепленный график гашения процентов и основного долга существует только для «экспресс-кредита», при получении кредитной линии и овердрафта заемщик в течение действия кредитного соглашения (т.е. в течение 1 года) обязан своевременно погашать лишь проценты за пользование кредитом и комиссии за ведение ссудных счетов.

Основной долг обязателен к погашения к концу срока действия договора. Если учесть, что кредитование физических лиц в этом банке внедрено в декабре 2003 года, а массовые выдачи кредитов начались менее года назад, то резкое увеличение просроченной задолженности ожидается с наступлением сроков окончания выданных в это время кредитных линий и овердрафтов.

Поэтому основная работа УБРиРа по возвращению невозвращенных кредитов еще впереди. Наладить эффективную технологию по возврату просроченных задолженностей следует уже в ближайшее время. Можно предположить, что в настоящий момент банком ведется. работа в этом направлении