**Содержание**

Введение

Глава 1. Теоретические основы организации кредитования физических лиц в коммерческом банке

* 1. Кредитование как важнейшая активная операция банков
	2. Кредитоспособность заемщика и методы ее оценки
	3. Анализ операций кредитования физических лиц российских банков с позиций текущей ситуации в банковском секторе

Глава 2. Особенности проведения операций кредитования физических лиц в Сбербанке России

2.1 Характеристика кредитных операций в Сбербанке России

2.2 Специальные программы кредитования банка

2.3 Структура и качество кредитного портфеля банка

2.4 Методики анализа кредитоспособности заемщика. Организация кредитного процесса в банке

2.5 Анализ в динамике показателей, характеризующих объемы и структуру кредитных операций в банке

Заключение

Рекомендации

Литература

**Введение**

кредитование банк заемщик

На современном этапе развития банковской системы кредитование физических лиц является одним из основных направлений деятельности коммерческих банков. Несмотря на кризисное состояние экономики потребительские кредиты составляют высокую долю активов банков и выступают главным источником их дополнительных доходов.

Рост денежных доходов населения, увеличение притока в банковскую систему среднесрочных ресурсов, расширение платежеспособного спроса, а также стабилизация экономической и политической ситуации в стране, снижение темпов инфляции, способствуют благоприятному развитию потребительского кредитования.

Обеспечение развития кредитования физических лиц является актуальной и важной задачей деятельности многих коммерческих банков. Совершенствование организации потребительского кредита в современных условиях является и важной проблемой, решение которой позволит повысить платежеспособный спрос населения, сделать данный вид банковской услуги доступным большей части населения страны, снизить кредитные риски.

Таким образом тема исследования актуальна как в теоретическом так и в практическом значении, т.к предоставление потребительского кредита населению способствует наиболее быстрому ускорению реализации товарных запасов и максимально своевременному удовлетворению постоянно растущих потребностей населения.

Целью данного исследования является рассмотрение современного состояния потребительского кредитования в стране, выявление основных проблем развития данного направления и предложение основных путей их решения.

К основным задачами данного исследования можно отнести:

1. Изучение основных видов кредитов и способов их предоставления физическим лицам;
2. Рассмотрение кредитоспособности заемщиков и методов ее оценки;
3. Изучение текущей ситуации банковского кредитования физических лиц путем анализа данных кредитных операций в банковском секторе;
4. Рассмотрение особенностей проведения операций кредитования физических лиц на примере Сбербанка России ;
5. Изучение структуры и качества кредитного портфеля Сбербанка России;
6. Выявление специальных программ кредитования Сбербанка России;
7. Изучение методики кредитоспособности заемщика и организации кредитного процесса в банке;
8. Рассмотрение в динамике основных показателей, характеризующих объемы и структуру кредитных операций в банке.

Предметом исследования является изучение потребности физических лиц в потребительском кредитовании.

Объект исследования – кредитование физических лиц.

Степень разработанности темы раскрывается в основном в рассмотрении позиций авторов по данной проблеме в периодических изданиях, изучение статистических данных официальных источников и др.

Структура данной работы выражена в 2 основных главах: 1. Теоретические основы осуществления операций кредитования физ. Лиц в коммерческом банке; 2. Особенности проведения операций кредитования физических лиц в Сбербанке России.

В первой главе рассматривается кредитование как важнейшая операция банков, классификация банковских кредитов, виды и способы предоставления кредитов населению. Также выявляются основные методы оценки кредитоспособности заемщика банка. В заключении данной главы проводится анализ в динамике операций кредитования физических лиц банками с позиции текущей ситуации в банковском секторе.

Вторая глава посвящена рассмотрению операций кредитования на практике на примере Сбербанка России. Рассматривается также основные виды кредитов, которые банк предоставляет своим частным клиентам, специальные программы кредитования. Не малое внимание уделяется изучению методики анализа кредитоспособности заемщика в банке. Наиболее важным является рассмотрение основных этапов кредитного процесса в банке и проведение анализа в динамике показателей, характеризующих объемы и структуру кредитных операций в банке.

1. **Теоретические основы осуществления операций кредитования физических лиц в коммерческом банке**
	1. **Кредитование как важнейшая активная операция банков**

Кредитование – традиционный вид предоставляемых банком услуг. С каждым годом оно получает все наибольшее развитие и распространение. Не случайно банк называется кредитным институтом. Наибольшая часть активов банков по-прежнему помещена в кредитные операции.

Кредитные операции являются рисковыми, высокодоходными операциями банка, относятся к доходным активам, которые необходимо рассматривать вместе с ликвидными активами.[[1]](#footnote-1) Ссудные операции приносят банкам основную часть их доходов. За счет кредитных операций формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов.

Успешное осуществление кредитных операций ведет к получению основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а неудачам в кредитовании сопутствует разорение и банкротство. Кроме того банки призваны аккумулировать собственные и привлеченные ресурсы для кредитования инвестиций в развитии экономики страны.

Опыт свидетельствует о том, что кредитование является одним из ключевых направлений деятельности банков, определяющих их судьбу.

В настоящее время в России в современных условиях кредитование физических лиц осуществляют все коммерческие банки. В данный момент происходит перестройка банковского сектора на новые методы работы, так как рынок крупных корпоративных клиентов поделен, и поэтому кредитным учреждениям необходимо ориентироваться на массового заемщика.

Таким образом, банкам приходится проявлять все большую изобретательность в области разработки новых методов кредитования, привлечению наибольшего числа клиентов.

Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и поэтому они заинтересованы в расширении клиентской базы.

Банковский кредит **–** кредит, предоставляемый физическим лицам для удовлетворения их потребностей в денежных средствах.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый банком на приобретение товаров (работ, услуг) для личных, бытовых и иных непроизводственных нужд.[[2]](#footnote-2)

Банковские кредиты подразделяются на ряд видов по различным критериям и признакам. В основу их классификации могут быть положены разные особенности, отражающие те или иные стороны кредитования.

В зависимости от субъекта кредитования, выделяют:

1. кредиты государственным и негосударственным предприятиям и организациям;
2. кредиты гражданам, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью;
3. кредиты банкам и прочим хозяйственным субъектам, включая органы власти, совместные предприятия, международные объединения и организации.[[3]](#footnote-3)

По источнику привлечения ресурсов:

1. кредиты, привлеченные за счет внутренних источников;
2. кредиты, привлеченные из-за рубежа

В зависимости от валюты привлечения кредита:

1. Кредиты в национальной валюте;
2. Кредиты в иностранной валюте;
3. Мультивалютные кредиты.

По форме представления:

1. Налично-денежная («живые кредиты»). Кредит предоставляется заемщику в наличной или безналичной форме путем перечисления денежных средств на расчетный счет клиента.
2. Переоформление. Переоформление ссудной задолженности клиента перед банком осуществляется двумя путями:

- реструктуризация задолженности;

- предоставление нового займа.

Под реструктуризацией понимается предоставление заемщику отсрочки платежей на взаимосагласованных с кредитором условиях.

Предоставление нового займа осуществляется в целях погашения ранее взятого кредита, как правило просроченного.

По организации кредитования:

1. Двусторонние кредиты.

Это самый простой и распространенный вид кредитования, когда кредитор напрямую предоставляет денежные средства на временное пользование заемщику.

1. Синдицированный кредит – кредит, выданный группой (синдикатом) банков обычно на значительные суммы.
2. Консорциальный кредит. Данный вид кредита аналогичен синдицированному. Отличие заключается в наличие 2-х или более организаторов и соуправляющих по кредиту.
3. Партисипационный кредит – отличается является то, что заемщиком выступает банк, а кредитором любой его потенциальный акционер.
4. Субординированный кредит- это привлеченный кредитной организацией необеспеченный кредит (заем, депозит), предоставленный юридическим лицом.
5. «Зеркальный кредит» . Это предоставление кредита через третий банк, при котором первоначальный кредитор рефинансирует официального кредитора на условиях полностью соответствующих зеркальному соглашению между официальным кредитором и реальным заемщиком.

По назначению:

1. потребительский кредит;
2. промышленный кредит;
3. торговый кредит;
4. сельскохозяйственный кредит;
5. инвестиционный кредит;
6. бюджетный кредит.

Е.Ф. Жуков дополнительно применяет такой критерий, как зависимость от сферы функционирования – банковские кредиты, предоставляемые предприятиям всех отраслей хозяйства (т.е. хозяйствующим субъектам), могут быть двух видов: ссуды, участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов, и кредиты, участвующие в формировании оборотных фондов.[[4]](#footnote-4)

По технике предоставления выделаются кредиты:

1. Кредит, выданный одной суммой.

Осуществляется в виде единовременного платежа на счет заемщика или его контрагента.

1. Открытая кредитная линия.

Дает возможность заемщику в пределах установленного лимита кредитования в любой момент привлечь кредитные средства для проведения своих сделок. Выдача кредита осуществляется в форме оплаты платежных документов заемщика, неравномерными, неравными частями в течение периода времени действия открытой кредитной линии.

1. Кредиты «stand by» - возникают как реализация права заемщика обратиться к кредитору за получением кредита в заранее оговоренной сумме, но на условиях, подлежащих более позднему согласованию.
2. Конкоррентный кредит – это единый счет, на котором учитываются все операции банка с клиентом. На контокорренте отражаются, с одной стороны, ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а с другой стороны – средства, поступающие на счет в виде переводов, вклада, возврата ссуд и др. Кредитовое сальдо этого счета означает, что клиент располагает собственными средствами, а дебетовое, что в оборот вовлечены заемные средства и владелец счета является заемщиком банка.

Временной признак классификации банковских кредитов является классическим и выделен у всех авторов – исследователей теории кредитования (Абрамова М.А., Александрова Л.С., Балабанов И.Т., Е.Ф. Жуков, О.И. Лаврушин). По срокам пользования кредиты бывают:

- До востребования;

- Срочные.

Последние, в свою очередь, подразделяются на:

- Краткосрочные (от 1 года);

- Среднесрочные (от 1 до 3 лет);

- Долгосрочные (свыше 3 лет).

Как правило, кредиты, формирующие оборотные фонды, являются краткосрочными, а ссуды, участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов, относятся к средне- и долгосрочным кредитам.

По обеспечению**:** необеспечённые (бланковые) кредиты и обеспечённые, которые, в свою очередь, по характеру обеспечения подразделяются на залоговые, гарантированные и застрахованные.

Куликов А.А., Голосов В.В., Пеньков Е.Е.. в своих трудах разделяют ссуды по размерам[[5]](#footnote-5):

- Мелкие (величиной менее 1% собственных средств банка);

- Средние (величиной от 1% до 5% собственных средств банка);

- Крупные (величиной более 5% от собственных средств банка).

Таким образом были рассмотрены основные классификации банковских кредитов, которые отражают основные виды кредитования. Можно отметить, что данные классификации не закончены, существуют и другие виды кредитов по другим критериям, это происходит потому, что банковское кредитование не останавливается в своем развитии, а совершенствуется непрерывно, предоставляя клиенту все новые виды банковских продуктов.

***Виды и способы предоставления кредитов физическим лицам***

По характеру кругооборота средств ссуды делят на:

1. Разовые ссуды;
2. Возобновляемые ссуды (револьверные, ролловерные)

В группу револьверных кредитов, как правило, включают кредиты, предоставляемые клиентам по кредитным картам, или кредиты по единым активно-пассивным счетам в форме овердрафта.

Разовые ссуды имеют важную особенность: по таким кредитам погашение задолженности по ссуде и процентов осуществляется единовременно. Примером таких ссуд могут служить так называемые бриджинг-ссуды, которые выдаются для покупки нового дома частным лицом в сумме разницы стоимости нового и старого дома владельца.

Кредиты по кредитным карточкам формально относятся к кредитам с рассрочкой платежа, так как по ним также осуществляются периодические (ежемесячные) платежи. Суть кредита по банковским картам состоит в том, что выданная банком кредитная карточка дёт право её владельцу в пределах разрешённой суммы, т.е. персонального кредитного лимита, обычно в пределах нескольких тысяч крон, покупать товары в тех магазинах, с которыми банк имеет соглашения на их продажу в кредит на основе кредитных карточек. Однако такие кредиты необходимо выделять в виде отдельной группы потребительских кредитов, поскольку они отличаются от револьверных кредитов тем, что большинство ссуд с рассрочкой платежа являются обеспеченными.[[6]](#footnote-6)

Кредиты с рассрочкой платежа могут принимать форму прямого и косвенного банковского кредита.

При предоставлении прямого банковского кредита заключается договор между банком и заемщиком – пользователем ссуды.

Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. В этом случае кредитный договор заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке.

Поскольку кредитование физических лиц в России в современных условиях осуществляют главным образом сберегательные и ипотечные банки. Основными видами предоставляемых ссуд являются долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочные ссуды в основном носят инвестиционный характер и связаны с удовлетворением потребностей населения в жилищном строительстве и хозяйственном обзаведении.

К формам предоставления кредитов физическим лицам можно отнести кредит под залог ценных бумаг и кредит на неотложные нужды.

Кредит под залог ценных бумаг выдается под залог облигаций, акций и других ценных бумаг, реализуемых через учреждения банка и котирующихся на фондовых биржах. При оформлении выдачи ссуды под залог ценных бумаг поручительства не требуется, поскольку сами бумаги выступают в качестве обеспечения возврата ссуды.[[7]](#footnote-7)

Кредит на неотложные нужды выдается наличными деньгами на срок до 2 лет в сумме, зависящей от заработка ссудозаемщика. Проценты за пользование ссудой дифференцируются в зависимости от срока кредитования.

К видам потребительского кредитования клиентам также относятся персональные ссуды, кредиты в форме овердрафта и скорлинг-кредитование.

К основным видам персональных ссуд относятся:

1) Прямые кредиты потребителя без посреднических торговых фирм.В Германии банки выдают клиентам заёмщикам кредитные чеки на круглые суммы (102050 марок), которые используются для оплаты товаров торговым фирмам. Эти фирмы в свою очередь получают у банков наличные деньги или перечисления на текущие счета. В данном случае в качестве кредиторов выступают банки, которым потребители погашают кредиты в установленные сроки;

2)Кредиты потребителям с поручительством торговых фирм.

Банк заключает договор с торговой фирмой, обязуясь в пределах определённой суммы кредитовать её покупателей. Торговая фирма берёт на себя поручительство по долговым обязательствам заёмщиков банку и одновременно заключает договор со своими покупателями, в котором определяется сумма кредита, его условия и сроки погашения. Покупатель погашает кредит по частям; купленные им в кредит товары служат обеспечением платежа. В случае непогашения в срок кредита соответствующие суммы взыскиваются банком с блокированного счёта.

Банки предоставляют кредиты и в форме овердрафта.

Овердрафт – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счёту клиента (сверх остатка на счету), в результате чего образуется дебетовое сальдо.

Овердрафт – кредитование банком банковского счета заемщика при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств и оплаты расчетных документов с банковского счета заемщика.[[8]](#footnote-8)

Право пользования овердрафтом предоставляется наиболее надёжным клиентам.

При овердрафте в отличие от других способов кредитования сохраняется платежный характер кредитов. Их выдача осуществляется под совокупный объект, определяемый общей потребностью предприятия в заемных средствах, в пределах лимита кредитования.

Российские банки стремятся не потерять наиболее перспективных клиентов, что заставляет их применять другие совершенные технологии кредитования, отвечающие потребностям клиентов и гарантирующие сохранение и эффективное использование ресурсов самих банков. Одной из таких форм выдачи кредитов является кредитование в виде открытия кредитной линии.

Кредитная линия – форма выдачи краткосрочных кредитов, при которой кредит погашается не полной суммой а частями в течение установленного в договоре срока.

Использование кредитной линии направлено на сокращение временного разрыва между возникновением потребности и его выдачей.

Однако по требованиям Банка России единственно возможным способом выдачи кредитов предприятиям является предоставление кредитов на расчетный счет заемщика. Подобное положение искажает суть кредитования, поскольку степень участия кредита в организации платежного оборота предприятий определяется целевым предоставлением ссуд, зачастую не связанным с погашением их задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами. В этих условиях теряет смысл банковский контроль за целевым использованием кредита, и существенно возрастают риски банков.[[9]](#footnote-9)

Из-за высокого объёма персонального кредитования и сравнительно небольшой суммы каждой ссуды, большинство банков не могут себе позволить провести оценку заявлений на предоставление ссуды, рассматривая каждый запрос в индивидуальном порядке. Поэтому вместо заявлений было введено “скоринг» кредитование. Некоторые банки в установленном порядке запрашивают информацию о заявителе в кредитных справочных агентствах, другие делают это только в крайних случаях.

“Скоринг» кредитование является обезличенной, но более простой и быстрой формой, чем деловая беседа.

Потенциальный клиент заполняет заявление по установленной форме, содержащее информацию о возрасте, семейном положении и стаже.

Каждый вопрос имеет максимально возможный балл, который будет выше для таких важных вопросов, как профессия, и ниже для таких вопросов, как возраст.

После окончательного подсчёта очков вручную или с помощью компьютера банк определяет, какую услугу разумнее предоставить клиенту: ссуду или овердрафт.

Таким образом существует множество классификаций банковских кредитов, и каждый автор по своему рассматривает каждую из них путем выделения определенных критериев. К основным способам предоставления кредитов относятся разовые кредиты и возобновляемые кредиты, открытие кредитной линии. По видам выделяются персональные ссуды, кредиты в форме овердрафта. Можно сделать вывод, что вид и способ предоставления кредита главным образом зависят от цели заемщика берущего данный кредит, от количества его собственных денежных средств, с помощью которых заемщик способен возвратить данный кредит банку-кредитору с уплатой процентов.

* 1. **Кредитоспособность заемщика и методы ее оценки**

Наиболее распространенным мероприятием по снижению кредитного риска является оценка кредитоспособности заемщика.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка предусматривает способность полностью и в срок рассчитаться по долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Цели и задачи анализа кредитоспособности заключается в определении: способности заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде; степень риска, который банк готов на себя взять; размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условий его предоставления.[[10]](#footnote-10)

Для банка-кредитора финансовая состоятельность заемщика важна постольку, поскольку он рассчитывает вовремя получить обратно выданную в качестве кредита сумму и проценты за нее. Такая состоятельность заемщика выражается в его платежеспособности и кредитоспособности.

Платежеспособность – это способность (наличие возможности) и готовность (наличие желания) юридического или физического лица своевременно и в полном объеме погашать свои денежные обязательства (долги). В отличие от нее кредитоспособность – понятие более узкое, чем платежеспособность. Чтобы решиться выдать кредит данному заемщику, банку достаточно убедиться в его кредитоспособности.

Кредитная деятельность российских банков наряду с другими обстоятельствами осложняется отсутствием у большинства из них отработанной методики оценки кредитоспособности и недостаточностью информационной базы для полноценного анализа финансового состояния клиентов. Большинство средних и мелких банков вообще не имеет должного аналитического аппарата и не поддерживает связь со специальными информационными, аналитическими и консультационными службами, сведения которых могут помочь более точно оценивать кредитоспособность заемщиков.

Изучение кредитоспособности потенциальных заемщиков связано со значительными трудностями.

В нашей стране пока трудно получить содержательную финансовую и иную информацию о заемщике (имеющая финансовая и статистическая отчетность далеко не всегда позволяет провести детальный и глубокий анализ финансового положения заемщика), тем более что такая информация еще не имеет представительной исторической ретроспективы с точки зрения работы в условиях рынка. Тем не менее, важно, чтобы персонал банка постоянно и активно искал адекватные данные.[[11]](#footnote-11)

Кредитоспособность зависит от многих факторов. И этот факт сам по себе означает трудности, поскольку каждый фактор (для банка – фактор риска) должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного «веса» каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности, что также чрезвычайно непросто.

Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального (частного) риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи кредита.

Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком возможности и целесообразности предоставления заемщику кредитов, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. Анализ кредитоспособности клиента позволяет банку, своевременно вмешавшись в дела должника, уберечь его от банкротства, а при невозможности этого – оперативно прекратить кредитование такого заемщика.

Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основе информации о способности клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения кредита, о наличии у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданного кредита, и т.д. Кроме того, банковский работник обязан анализировать рыночную конъюнктуру, тенденции ее изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент, и прочие факторы. Источниками информации об индивидуальном заемщике могут быть сведения с места работы, места жительства и т.п.

На первоначальном этапе развития банковской системы оценка кредитоспособности заемщика – физического лица традиционно основывалась на соотношении испрашиваемой ссуды и его личного дохода, общей оценки финансового положения заемщика и стоимости его имущества, состава семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории.[[12]](#footnote-12)

В настоящее время банки при оценке кредитоспособности заемщика – физического лица обращают внимание на его способность получать доход, достаточный для своевременного погашения ссуды, стабильность этого дохода, наличие ликвидного обеспечения по кредиту, соответствие социальным требованиям. Таким образом, параметры оценки у большинства банков однородны и направлены на минимизацию риска невозврата кредита.[[13]](#footnote-13)

При оценке рисков кредитования коммерческие банки используют различные информационную базу и методики. Как правило, основное внимание в них уделяется анализу платежеспособности заемщика.

Например, в Сбербанке России платежеспособность заемщика определяется следующим образом:

Р= Дч\*К\*Т,

Где Дч – среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей;

К – коэффициент, зависящий от величины Дч, а именно К=0,3 при Дч в эквиваленте до 500 долл. США, К=0,4 при Дч в эквиваленте от 501 до 100 долл. США, К=0,5 при Дч в эквиваленте свыше 2000 долл. США;

Т – срок кредитования (в \_есс.)

Доход в долларовом эквиваленте определяется следующем образом:

Дч= доход в рублях/курс доллара США, установ. ЦБРФ в момент обращения заявителя в банк.

Величина Дч может быть скорректирована в сторону уменьшения. При предоставлении кредита в рублях платежеспособность рассчитывается в рублях. При предоставлении кредита в иностранной валюте платежеспособность рассчитывается в долларах США.

Максимальный размер предоставляемого кредита (S) рассчитывается в два этапа.

1. Определяется максимальный размер кредита на основе платежеспособности клиента.

S=P/1+ годовая процентная ставка\* срок кредитования (в месяцах) 12\*100.

Полученная величина корректируется с учетом: предоставленного обеспечения возврата кредита, информации, предоставленной в заключениях других подразделений банка, остатка задолженности по ранее полученным кредитам.

Существует балльная система оценки кредитоспособности индивидуального заемщика, которая учитывает наиболее значимые факторы, обусловливающие возможности заемщика полностью и в срок выполнить свои обязательства.

Данная система базируется на двухуровневой системе оценки.

На первом этапе сотрудник банка предлагает заемщку заполнить тест-анкету. Тест-анкета используется для предварительной оценки возможности предоставления заемщику кредита. При заполнении тест-анкеты от клиента не требуется паспортных данных, необходимы только общие сведения о заемщике, месте работы, имуществе, доходов и расходов.

По результатам заполнения заемщиком тест-анкеты подсчитывается количество набранных заемщиком баллов и подписывается протокол оценки возможности получения им кредита. Если набранная сумма баллов составила менее 30, то в протоколе указывается, что заемщик не обладает достаточными возможностями для получения кредита на приобретение жилья. Протокол вместе с заполненной тест-анкетой передается физическим лицам.

Следующим шагом для осуществления комплексного анализа кредита физическому лицу является оценка качества кредитов, предоставляемых физическим лицам.

Кредиты физическим лицам оцениваются по следующим критериям:

- характер клиента;

- финансовые возможности клиента;

- достаточность незаложенного имущества клиента;

- обеспечение кредита;

- условия кредитования.

В каждый критерий входят показатели, формирующие оценку по критерию. Каждый показатель оценивается в баллах, оценка по критерию равна сумме оценок показателей, входящих в него. Оценка качества кредита равна сумме оценок всех критериев.

Также существуют следующие способы оценки кредитоспособности физических лиц:

1)скоринговые модели;

2) методика определения платежеспособности;

3)андеррайтинг.

Банк применяет каждую из моделей для разных видов кредитования и корректирует ее в индивидуальном порядке см таблицу.

Таблица 1. **Методики определения кредитоспособности заемщика – физического лица**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Скоринг | Андеррайтинг |
| Вид кредита | Экспресс – кредитование, кредитные карты | Ипотечный кредит |
| Документы, предоставляемые заемщиком для оценки | Паспорт, заявление, анкета |  |
| Время рассмотрения | 15-30 минут | 15-30 дней |
| Подразделения банка, участвующие в анализе клиента | Кредитный инспектор | Кредитный департамент, служба безопасности, отдел ценных бумаг |
| Показатели, характеристики | Качественные характеристики | Количественные и качественные показатели. |
| Степень автоматизации,% | 100 | 60 |

*Скоринговые модели* применяются в основном при предоставлении кредитов на покупку товаров и при выдачи кредитных карт.

Скоринг представляет собой математическую (статистическую) модель, с помощью которой на базе кредитной истории уже имеющихся клиентов банк определяет, насколько велика вероятность, что тот или иной клиент вернет кредит в назначенный срок. Скоринг выявляет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью или, наоборот , с ненадежностью клиента.[[14]](#footnote-14)

Технология кредитного скоринга представляет собой оценку в баллах характеристик, позволяющих с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику. Наиболее значимыми для прогнозирования кредитного риска показателями могут быть такие показатели, как возраст, профессия, доход, стоимость жилья и прочее.

Применение скоринговой модели способствует снижению уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений, эффективному управлению кредитным портфелем и др.

При ипотечном кредитовании физических лиц основным способом снижения кредитного риска банка выступает проведение андеррайтинга заемщика, при котором происходит оценка вероятности погашения кредита, предполагающая анализ платежеспособности потенциального клиента в порядке, установленном банком, а также принятие положительного решения по заявлению на ипотечный кредит или отказ от предоставлении ссуды.

Наиболее важный момент в процессе андеррайтинга – оценка платежеспособности клиента с точки зрения возможности своевременно осуществлять платежи по кредиту. Для выполнения данной оценки консолидируется информация о трудовой занятости и получении заемщиком доходов, а также его расходах. После этого делается вывод – сможет ли он погасить кредит. Одновременно с этим выдается заключение, является ли закладываемое имущество достаточным обеспечением для предоставления ссуды или нет.

Оценивая методику андеррайтинга, можно сделать вывод, что здесь применяется системный подход к анализу ссудозаемщика. Положительная сторона методики – возможность банка к любому потенциальному заемщику выработать индивидуальных подход, в рамках которого будет учтено необходимое количество характеристик. Минус данной оценки – трудоемкость ее выполнения, требующая особой квалификации банковских сотрудников. Большинство банков предпочитают компенсировать кредитный риск с помощью повышения процентной ставки. Используют и другие методы, применение которых не требует больших затрат времени и труда.[[15]](#footnote-15)

Таким образом кредитоспособность заемщика является для банка важным показателем. С помощью нее банк оценивает своего потенциального клиента-заемщика, делает вывод о его возможности и способности возвратить предоставленный банком кредит в срок с установленными процентами. Для данной оценки используются методики, позволяющие наиболее правильно и рационально оценить кредитоспособность клиента. К основным методикам относятся: оценка платежеспособности заемщика с помощью определенных финансовых показателей, балльная система оценки, скоринг и др. Все они имеют свои достоинства и недостатки и определенным образом дают характеристику заемщика как благоприятного либо неблагоприятного клиента банка в области кредитования.

* 1. **Анализ операций кредитования физических лиц российских банков с позиции текущей ситуации в банковском секторе**

Обеспечение развития потребительского кредитования – вопрос большой важности, одна из стратегических задач деятельности многих коммерческих банков. Совершенствование организации потребительского кредита в современных условиях является важной проблемой, решение которой позволит повысить платежеспособный спрос населения, сделать данный вид банковской услуги доступным большей части населения страны, снизить кредитные риски.

Современный этап развития кредитной деятельности характеризуется двумя разнонаправленными тенденциями: повышением роли потребительского кредита, увеличением объема розничных услуг, формированием основных сегментов рынка потребительского кредита на фоне обострения ситуации на финансовом рынке.

Основной тенденцией 2002-2008 гг. было проведение новой кредитной политики, ориентированной на развитие потребительского кредитования.

Вторая тенденция – обострение межбанковской конкуренции на рынке потребительских кредитов в условиях развития кризисных явлений в экономике. Розничное кредитование сейчас составляет 20% всего объема кредитов, выдаваемых банками, или 14% их активов.[[16]](#footnote-16) Динамика кредитования свидетельствует об опережающих темпах кредитования населения. За 8 лет, с 01.01.2002 по 01.01.2008, объемы кредитов, выданных банками физическим лицам, увеличились в 72 раза – с 45 млрд до 3242 млрд руб. Однако под воздействием напряженной ситуации на международном рынке ликвидности в 2007-2008 гг. был налицо риск относительного сокращения не только корпоративных, но и потребительских кредитов.[[17]](#footnote-17)

В перспективе усилится конкуренция среди банков за привлечение автодилеров, в связи с этим будет возрастать качество банковских услуг. Есть основания полагать, что банки будут строить долгосрочные отношения не только с дилерами, но и с производителями.[[18]](#footnote-18)

Происходит рост потребительских кредитов в активах банка, несмотря на кризисные явления в экономике, но ряд банков уже не может работать самостоятельно.

Третья тенденция – необходимость развития эффективных методов управления кредитным портфелем в розничном бизнесе.

В период 2007 – 2008 г наблюдается ухудшение качества кредитного портфеля ЦБ РФ, что требует повышенного внимания к совершенствованию его управления (табл. 1).

Таблица 1. *Основные показатели качества кредитного портфеля*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2007 | 01.10.2008 | 01.01.2007 | 01.10.2008 |
| Млрд.руб | Млрд.руб | В % | В % |
| Кредиты физ.Лицам | 1882,7 | 4017,6 | 13,5 | 16,4 |
| Просроченнаязадолженность | 50,6 | 131,4 | 0,4 | 0,5 |

Источник: Данные Банка России.

В период кризисных явлений в экономике 2008 г. Резкого снижения задолженности по потребительским кредитам на 01.10. 2008 г не произошло.

В сентябре– октябре 2008 г. Многие банки прекратили выдачу ипотечного кредита, произошел пересмотр процентных ставок. Самое масштабное повышение процентных ставок произошло во второй половине сентября (1,5 -2%). За год кредиты на жилье подорожали более чем в 1,5 раза.

В результате в текущей рыночной ситуации, когда ставки по ипотеке в следующем году могут достичь уровня 16-20% годовых, смешанная модель, пожалуй, единственный способ сохранить относительную доступность ипотеки для граждан со средним уровнем доходов.

Образовательные кредиты – самый молодой сегмент рынка потребительского кредитования. В России, по данным АРБ, в 2006 г. Уже 60% принятых в вузы студентов оплачивали свое образование. В тоже время отсутствие необходимых денежных средств как причину невозможности получать высшее образование называют 58% населения, не имеющего его; спрос на образовательные кредиты не удовлетворен. В 2008 г многие банки прекратили доступ к таким кредитам.

Эти факты обуславливают необходимость включения «новеллы» «Об образовательных кредитах» в текст еще не утвержденного законодательного акта в сфере потребительского кредитования.

По расчетам экспертов АРБ, к 2020 г. Рынок образовательных кредитов, который оценивается в 100 млрд. руб., позволит независимо от материального положения получать высшее образование более 150 тыс. студентам, но эти прогнозы могут не оправдаться без государственных гарантий для банков.

Не мало важным является рассмотрение ресурсов потребительского кредита и обоснованности расчетов на доходы населения.

Номинальная среднемесячная начисленная заработная плата в 2007 г составила 13518 руб., а ее рост в реальном выражении по сравнению с 2006 г. Составил 16,2% (в 2006 г 10634 руб. – рост по сравнению с 2005 г. На 13,3%). Реальные располагаемые доходы населения в 2007 г. По сравнению с 2006 г., выросли на 10,4 % (в 2006 г на 13,3%). По данным Федеральной службы государственной статистики России, цены на потребительском рынке в 2007 г выросли 11,9 %., против 9% в 2006 г.

По предварительным данным, в 2008 г. Сложилась следующая картина: реальные располагаемые денежные доходы увеличились в октябре 2008 г. По сравнению с предыдущем годом на 6,9%. Объем привлеченных во вклады физических лиц средств характеризуют приведенные выше данные.

Доля Сбербанка России в общем объеме сбережений физических лиц на 1 октября 2008 г. Составила 51,0% и уменьшились по сравнению с началом 2008 г. На 0,5%.

Кредитные ресурсы коммерческого банка – это часть собственного капитала и привлеченных средств, в денежной форме направляемая на активные кредитные операции. Причем в момент использования кредитных ресурсов они перестают быть ресурсом для банка, так как они уже не запас, а становятся вложенными кредитными ресурсами.

Таким образом анализ фактических данных ( табл. 4) показал, что население продолжает оставаться кредитором.

В 2009 г. В сфере потребительского кредитования по данным агентстваDiscoveryResearchGroup наблюдается следующая ситуация: объем портфеля потребительских кредитов в 2008 г вырос на 19%, достигнув по состоянию на 1 января 2009 г 2 трлн. Руб. На конец первого полугодия 2009 г портфель потребительских кредитов сократился на 9,7% относительно начала года, составив при этом 1803 млрд. руб по состоянию на 1 июля 2009 г. В начале 2008 г. Рублевый кредит на неотложные нужды в среднем обходился заемщику в 18% годовых в рублях и 15% в валюте. В начале же 2009 г стоимость рублевых кредитов выросла в среднем до 25% годовых.

Удельный вес просроченной задолженности по кредитам физических лиц увеличился за 2008 г с 3,2% до 3,7 %. Лидером по доле просроченных потребительских кредитов по состоянию на 1 апреля 2009 г.был банк «Ренессанс Капитал» (28,7%).

Объем беззалоговых кредитов, выданных физическим лицам за 1 полугодие 2009 г., по сравнению с аналогичным периодом прошлого, снизился более чем на 40%. Агенство «РБК. Рейтинг» подготовило очередной рэкинг банков по объему выданных беззалоговых кредитов за 1 полугодие 2009 г. Результаты значительно хуже прошлогоднего. При этом снизились не только объемы выданных кредитов, но и количество самих участников, многие из них не захотели раскрывать свои показатели.

Отсутствие в рэнкинге двух активных игроков: «Сбербанка» и «Русского Стандарта», позволило «ВТБ 24» занять первое место, значительно опередив других участников (объем беззалоговых кредитов – 33029193,86 тыс. руб), что почти на 14 млрд. руб больше показателя «Альфа- банка» - 19290217,81 тыс. руб. Замыкает тройку лидеров « ХКФ-Банк» с результатом в 12324567,00 тыс. руб.

По размеру портфеля беззалоговых кредитов на 1 июля 2009 г также лидирует «ВТБ 24» с результатом более 139 млрд. руб., а вот второе и третье места занимают: «Россельхозбанк» (55,11 млрд. руб) и «Росбанк» ( 52 млрд. руб) соответственно.

Данные ЦБ РФ характеризуют объемы выданных кредитов физическим лицам по субъектам РФ на 2009 г. По этим сведениям можно сказать, что самым большим объемом по выданным кредитам характеризуется Сибирский федеральный округ – 724783, 3 млн.руб, Центральный федеральный округ – 393,328 млн. руб, Дальневосточный федеральный округ – 518896 млн. руб.

Данная таблица характеризует не только объемы, но и задолженность по кредитам, в том числе просроченную задолженность.

Всего по РФ выдано кредитов – 1635336,7 млн.руб, в валюте РФ – 1550338,8 млн.руб, в иностранной валюте и драг.металлах – 84997,9 млн. руб.

Целесообразно в приведенных данных выделить те области федеральных округов по наибольшему и наименьшему объему предоставленных кредитов и задолженности по ним. (табл 6.)

Таблица 6. **Кредиты по сведениям ЦБ РФ физическим лицам по субъектам РФ (млн. руб)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название округа | Объем выдан. Кредитов(наибольшая доля) | Объем выданных кредитов(наим. Доля) |
| ***Центральный федеральный округ*** |  |  |
| Московская область | 61958,3 |  |
| Г. Москва | 237668,5 |  |
| Воронежская область | 11000,6 |  |
| Ивановская область |  | 3879,4 |
| Воронежская область |  | 3034,4 |
| ***Северо-западный федеральный округ*** |  |  |
| г. Санкт-Петербург | 58856,2 |  |
| Архангельская область | 7754,2 |  |
| Псковская область |  | 2363,9 |
| ***Южный федеральный округ*** |  |  |
| Краснодарский край | 25744,5 |  |
| Ростовская область | 20787,8 |  |
| Республика Ингушетия |  | 407,4 |
| ***Приволжский федеральный округ*** |  |  |
| Самарская область | 40565,8 |  |
| Республика Татарстан | 19282,3 |  |
| Республика Марий Эл |  | 2618,3 |
| ***Уральский федеральный округ*** |  |  |
| Тюменская областьСвердловская область | 3621933608,8 |  |
| Курганская область |  | 3570,5 |
| ***Сибирский федеральный округ*** |  |  |
| Новосибирская область | 599569,5 |  |
| Республика Тыва |  | 1515,9 |
| ***Дальневосточный федеральный округ*** |  |  |
| Хабаровский край | 14200,5 |  |
| Приморский край | 13326,2 |  |
| Магаданская область |  | 1275,6 |

Доля сегмента экспресс- кредитов в объеме российского рынка потребительского кредитования в 2008 г оценивается приблизительно в 2,2%. По данным портала Realtypress.ru, за время кризиса общий объем кредитов в розничных торговых сетях сократился более чем на 30%, до 60 млрд. руб. Всего за один год рынок экспресс-кредитования в розничных сетях кардинально сменил своих лидеров. В середине 2009 г. Ситуация на рынке экспресс-кредитования выглядела следующем образом: вместо банка «Русский стандарт» тройку лидеров возглавил ХКФ Банк, доля которого составила 44% (или 27,1 млрд.руб); на втором месте оказался ОТП – банк, который консолидирует 14,5% (9,1 млрд.руб); на третьем – Русфинансбанк с долей 12,1% (7,4 млрд. руб).

Объем выданных автокредитов в первом полугодии 2009 г уменьшился по сравнению с аналогичным показателем прошлого года в 6 раз. Число банков – «миллиардеров» по объемам выдачи сократилось с 21 до 9, при этом средний размер кредита – 280 тыс. руб – не изменился.

Госбанкам оказалось несколько лучше – например, у «ВТБ 24» падение качества выданных автокредитов в 1 полугодии 2009 г. По сравнению с 2008 г. Минимально – «всего» 17%, при том, что у других крупных участников этого рынка падение составляют 50-60%. В силу того, что падение объемов выдачи происходит у всех банков, значительных изменений долей рынков кредитных организаций не наблюдается.

Рейтинг банков по объемам выданных автокредитов в 1 полугодии 2009 г

Таким образом на первом месте по объему выданных автокредитов – Сбербанк, на втором – Русфинанс Банк, а на третьем – ВТБ 24.

Рынок ипотечного жилищного кредитования в 1 полугодии 2009 г характеризовался:

- сокращением количества кредитных организаций, осуществляющих ипотечное жилищное кредитование. По состоянию на 1 июля 2009 г число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования сократилось по сравнению с началом года на 5,5% - до 568 кредитных организаций, из них в первом полугодии 2009 г только 279 кредитных организаций предоставляли ипотечные жилищные кредиты (ИЖК), остальная часть кредитных организаций осуществляла обслуживание ранее выданных кредитов. Регулярно выдавали ИЖК в рублях около 100 кредитных организаций, в иностранной валюте – 11 кредитных организаций.

- снижением абсолютных и относительных показателей , характеризующих объемы предоставляемых ИЖК.

В рассматриваемый период кредитными организациями предоставлено 44045 ИЖК на общую сумму 55,4 млрд. руб. или 4,7% от общего объема потребительских кредитов. Средний размер предоставленных кредитов составил 1,3 млн. руб. По сравнению с соответствующим периодом 2008 г. Объем предоставленных в первом полугодие 2009 г. ИЖК сократился в 6,1 раза, фактически вернувшись к уровню аналогичного периода 2006 г. Причем если в первом полугодии 2006 г. Темпы прироста ИЖК в 2 раза превышали темпы прироста потребительских кредитов, а в соответствующие годы 2007 и 2008 гг. указанные показатели были почти одинаковыми, то в первом полугодии 2009 г темпы прироста потребительских кредитов в 3,6 раза превысили темпы ИЖК.

кредитование физическое лицо банк

- продолжающимся ростом доли ИЖК, предоставленных в рублях. Всего за первое полугодие 2009 г. было выдано 43339 рублевых кредитов на общую сумму 51,9 млрд. руб. против 706 ИЖК в иностранной валюте на 3,6 млрд. руб. Доля рублевых кредитов в общем объеме ИЖК по сравнению с соответствующем периодом 2008 г. увеличилась на 6,9 процентного пункта, составив 93,6%.

- повышением процентных ставок по кредитам с ужесточением условий их предоставления. По сравнению с предыдущем годом средневзвешенная процентная ставка по ИЖК, предоставленная в рублях повысилась на 1,7 процентоного пункта, в иностранной валюте – на 2,7 процентного пункта и составила за первое полугодие 14,6 и 13,5 % соответственно.

Региональная структура просроченной задолженности по ИЖК см рис.

В структуре просроченной задолженности наибольший удельный вес приходился на просроченную задолженность заемщиков Центрального федерального округа, которая составила 12,8 млрд.руб., или 59,8% объема просроченной задолженности по ИЖК по РФ в целом. При этом следует отметить, что по сравнению с началом 2009 г. указанная доля уменьшилась на 9,9%, в то время как доля просроченной задолженности по ИЖК заемщиков в остальных федеральных округах РФ выросла на 0,1-3,4%.

Основной причиной уменьшения объемов ипотечного жилищного кредитования как во второй поливине 2008 г., так и в аналогичный период 2009 г. явилось удорожание кредитных ресурсов, возрастающие риски вложений в долгосрочные активы при снижении возможности рефинансирования кредитными организациями ранее выданных ИЖК. [[19]](#footnote-19)

К крупнейшим ипотечным банкам в 1 полугодии 2009 г по объемам ИЖК относятся: на первом месте – Сбербанк ( 37 614 328,35 тыс. руб), на втором – ВТБ 24 ( 6 618 802,56 тыс. руб.) и на третьем месте ТрансКредит Банк ( 2 937 267,00 тыс. руб.)

В 2008 г . на кредитные карты приходилось около 7,5% от всего объема потребительских кредитов в России. Так, по оценке FrankRG, в 2008 г суммарный портфель «пластиковых кредитов» ( с учетом просрочки и секьюритизации) вырос на 31 млрд. руб: с194 до 225 млрд. руб. 2008 г внес изменение в расстановку сил на рынке кредитных карт. Прежде всего наблюдалось падение кредитного портфеля и, как следствие, рыночной доли лидера рынка – «Русского Стандарта» до 36,5%. Долю рынка, потерянную «Русским Стандартом», захватили государственные банки и «дочки» иностранных банковских групп : «Ситибанк», «ВТБ 24», «Альфа-Банк», отчасти Сбербанк. Существенно улучшили свои позиции в сегменте кредитных карт в 2008 г банки ВТБ 24, «Тинькофф» и Промсвязьбанк.

Как отмечают эксперты, с середины весны 2009 г. крупные российские банки и дочки западных банков возвращаются к активному продвижению кредитных карт. В целом, сегмент кредитных карт, в отличие от других видов потребительского кредитования, в начале сложного по всем прогнозам 2009 г. выглядит достаточно прилично. Несомненно, кризис ликвидности отразился на всех сегментах банковской деятельности, в том числе и на кредитных картах, однако из всех кредитных розничных продуктов кредитные карты пострадали от кризиса в меньшей степени.[[20]](#footnote-20)

Во время кризиса спрос на розничные кредиты и их предложение снизились, в частности, из-за сокращения доходов населения, вызванных ростом безработицы и уменьшением зарплаты из- за перихода на неполную рабочую неделю и т.п. Эти факторы негативно сказались на желании граждан брать новые кредиты и способности обслуживать старые. Кроме того, из-за кризиса население перешло от потребительской модели поведения к сберегающей. Люди боятся влезать в долги и предпочитают сберегать – розничный кредит сжимается на фоне роста вкладов.

Активность кредиторов также спадала на фоне кризиса. «Российские банки в период кризиса прибегали к ужесточению условий кредитования. К тому же появились новые риски (например – риск падения цен на жилье при ипотечном кредитовании).

**Глава 2. Особенности проведения операций кредитования физических лиц в Сбербанке России**

**2.1 Основные характеристики кредитных операций Сбербанка России**

ОАО «Сбербанк» - это акционерный коммерческий Сберегательный банк РФ, является кредитной организацией. Учредителем Банка является Центральный банк РФ.

Банк входит в банковскую систему РФ и в своей деятельности руководствуется федеральными законами, иными нормативными правовыми актами, в том числе нормативный актами Банка России, а также Уставом.[[21]](#footnote-21)

Сбербанк России является крупнейшим банком РФ и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%. По данным журнала The Banker (1 июля 2009 г), Сбербанк занимал 38 место по размеру основного капитала (капитала 1-го уровня) среди крупнейших банков мира.

Основанный в 1841 г. Сбербанк России сегодня - современный универсальный банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики.

Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 17 территориальных банков и более 19490 подразделений по всей стране. Дочерние банки Сбербанка России работают в Республике Казахстан и на Украине. Также планируется создание дочерней структуры на территории Республики Беларусь. Сбербанк нацелен занять 5 % долю на рынке банковских услуг этих стран.

Рассматривая международный вектор как важнейшую составляющую стратегии своего развития, Сбербанк России осуществляет казначейские операции на международном рынке и операции торгового финансирования, поддерживает корреспондентские отношения с более чем 220 ведущими банками мира и участвует в деятельности ряда авторитетных международных организаций, представляющих интересы мирового банковского сообщества. Активная позиция и международный авторитет позволяют Сбербанку России наиболее полно удовлетворять внешнеэкономические запросы своих клиентов, привлекать на выгодных условиях ресурсы с мировых финансовых рынков и соответствовать лучшей практике, принятой в международном банковском сообществе.

Акции Сбербанка России котируются на российских биржевых площадках ММВБ и РТС с 1996 г. В марте 2007 г. Банк разместил дополнительный выпуск обыкновенных акций, в результате чего, уставный капитал увеличился на 12%, и было привлечено 230,2 млрд. рублей. Средний дневной объем торгов акциями Сбербанка составляет 40% объема торгов на ММВБ.

Российской Федерации (Банк России). По состоянию на 8 мая 2009 г., ему принадлежит 60,25 % голосующих акций и 57,58% в уставном капитале Банка. Остальными акционерами Сбербанка России являются более 273 тысяч юридических и физических лиц. Высокая доля иностранных инвесторов в структуре капитала Сбербанка России (более 24%) свидетельствует о его инвестиционной привлекательности.

Надежность и безупречная репутация Сбербанка России подтверждаются высокими рейтингами ведущих рейтинговых агентств. Агентством Fitch Ratings Сбербанку России присвоен долгосрочный рейтинг дефолта в иностранной валюте “BBB”, агентством Moody’s Investors Service - долгосрочный рейтинг депозитов в иностранной валюте “Baa1”. Кроме того, агентство Moody’s присвоило Банку наивысший рейтинг по национальной шкале.В октябре 2008 г. Сбербанком была принята новая стратегия развития на период до 2014 г., в рамках которой Банк нацелен на дальнейшее развитие своих конкурентных преимуществ и создание новых областей роста. Совершенствование системы управления рисками, оптимизация расходов и реализация инициатив, направленных на повышение эффективности деятельности, позволят Сбербанку России доказать свою устойчивость в текущих условиях нестабильности на глобальных финансовых рынках, сохранить лидерство в российской финансовой системе и стать одной из лучших мировых кредитных организаций.

Все кредиты выдаваемых Сбербанком России физическим лицам можно разделить на три большие группы: кредиты на покупку автомобилей, кредиты на приобретение недвижимости, кредиты на неотложные нужды. Помимо данных кредитов банк выдает своим клиентам потребительский и пенсионный кредиты. Представим все кредиты физическим лицам в виде таблицы с их краткой характеристикой.

Таблица 1. Кредиты, выдаваемых банком физическим лицам

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название кредита | Цель | Минимальная сумма | Максимальная сумма | Срок | Валюта | Процентная ставка | Обеспечение |
| Автокредит | Приобретение нового автомобиля/другого транспортного средства или подержанного автомобиля иностранного или отечественного производства. | Москва 45 000 руб.Другие регионы От 15 000 до 45 000 руб | До 85% стоимости приобретаемого автомобиля (другого транспортного средства), включая дополнительное оборудование | До 5 лет | Рубли РФ | 15-17% годовых | Залог, поручительство |
| Автокредит (кредитная фабрика) | Приобретение нового или подержанного транспортного средства иностранного или отечественного производства. | 45 000 рублей | 5 000 000 рублей, но не более 85% стоимости транспортного средства, включая дополнительное оборудование | От 3 месяцев до 5 лет | Рубли РФ | 15-17% годовых | Залог приобретаемого транспортного средства  |
| Автокредит с гос. субсидированием | Государственная программа позволяет получить субсидию на оплату части процентных платежей по «Автокредиту».Кредиты предоставляются только на оплату части стоимости автомобиля |  |  | в течение 2009 года. | Рубли РФ |  |  |
|  Кредиты на приобретение недвижимости |
| Ипотечный кредит | Кредит на приобретение, строительство, ремонт/отделку, реконструкцию Объекта недвижимости под залог кредитуемого Объекта недвижимости |  | до 80% стоимости кредитуемого Объекта недвижимости — по кредитам на цели приобретения и строительства Объектов недвижимости; до 70% стоимости работ по реконструкции | До 30 лет- приобретение недвижимости, до 10 лет – по кредитам на цели ремонта | Рубли РФ | 13,5—14,75% годовых | Залог приобретаемой недвижимости, другое обеспечение (при необходимости). |
| Кредит ипотечный + | Кредит на приобретение, строительство Объекта недвижимости, построенного/строящегося при участии кредитных средств Банка |  | До80% стоимости кредитуемого Объекта недвижимости | Не более 30 лет | Рубли РФ | 13,25—14,5% годовых | Залог кредитуемого Объекта недвижимости, до регистрации ипотеки — залог имущественных прав на возводимый Объект недвижим. |
| Кредит «Ипотечный стандарт» | Приобретение и строительство Жилого помещения (квартира или жилой дом) на тер. России |  | До70% стоимости кредитуемого Жилого помещения. | Не более 30 лет | Рубли РФ | 14,75—15,75% годовых | Залог приобретаемого либо иного Жилого помещения |
| Кредит на недвижимость | Приобретение и строительство Объекта недвижимости на территории России | 2604651 руб. | До80% стоимости кредитуемого Объекта недвижимости | Не более 30 лет | Рубли РФ | 15,5—16% годовых | Любое из используемых Банком, за исключением залога кредитуемого Объекта недвижимости |
| Кредиты на неотложные нуждыКредит на неотложные нужды | Кредит с обязательным привлечением поручителей — физических лиц | Москва45 000 рублей.Другие регионы От 15 000 до 45 000 рублей | Москва -1000000 руб,для других регионов – от 750000 руб до 1000000 руб включительно | До 5 лет | Рубли РФ | 19% годовых | Поручительства физических лиц |
| Кредит на неотложные нужды без обеспечения | Любая. | Для Москвы-45000 руб, для других регионов от 15000 руб до 45000 руб | 250000 руб | От 3 мес до 5 лет | Рубли РФ | 22% годовых | Не требуется |
| Кредит «Рефинансирование жилищных кредитов» | Ипотечный кредит на погашение (рефинансирование) жилищных кредитов, выданных иными кредитными организациями |  | Неболее остатка основного долга по рефинансируемому кредиту и 70% стоимости приобретенного/построенного Жилого помещения (учитывается меньшая из величин) | Не более 30 лет | Рубли РФ | 15,25—15,75% годовых | Залог Жилого помещения |

**2.2 Специальные программы кредитования Сбербанка России**

В Сбербанке России существуют кредитные программы кредитования физических лиц.

В сфере автокредитования частных лиц банк использует две основные программы:

- «Связанная программа»: кредиты на покупку автомобиля ( другого транспортного средства) в сети торговых организаций, осуществляющих их реализацию, заключивших с Банком договор о сотрудничестве по программе целевого кредитования граждан;

- «Стандартная программа»: кредиты на покупку автомобиля у официальных дилеров без заключения договора о сотрудничестве.

Также существует специальная кредитная программа для работников, акционеров, участников компаний- клиентов Банка – «Корпоративный кредит». Предоставляется данный кредит на любые цели. Сумма кредита для работников и акционеров, владеющих менее 5% долей в уставного капитале составляет не более 500000 руб, для руководителей, а также участников/акционеров неболее 3 000 000 руб. Кредит выдается сроком не более 3 лет, по процентным ставкам, если до 1,5 лет (включительно) – min14%, если свыше 1,5 лет до 3 лет (включительно) – min14,5% под поручительство предприятия и поручительство физического лица.

Также у банка имеется кредитная программа «Кредит с государственным субсидированием»цель которой состоит в том, что государственная программа позволяет получить субсидию на оплату части процентных платежей по «Автокредиту». Кредиты предоставляются на покупку новых автомобилей отечественных и иностранных марок произведенных на территории РФ стоимость которых на дату заключения кредитного договора составляет не более 600 000 рублей и полная масса которых не превышает 3,5 тонны в соответствии с перечнем, утвержденным Министерством Промышленности и Торговли РФ.

Кредиты предоставляются только на оплату части стоимости автомобиля. Иные обязательные платежи заемщика/ созаемщиком, связанные с оформлением кредита, в его сумму не включаются. Кредиты предоставляются в течение 2009 г со сроком возврата до 3 лет. Возмещение кредита происходит за счет государственных субсидий. Часть стандартной процентной ставки по «Автокредиту» рассчитанная исходя из двух третьих ставки рефинансирования ЦБ РФ, возмещается за счет государственных субсидий, причем возмещению подлежат, только срочные проценты.

В области ипотечного кредитования существует кредитная программа « Кредит владельцам личных подсобных хозяйств».Цель этой программы – развитие личного подсобного хозяйства. Данный кредит может получить гражданин РФ в возрасте от 21 года при условии, что срок возврата кредита по договору: при дифференцированных платежа – наступает до исполнения заемщику 75 лет; при аннуитетных платежах – ограничивается трудоспособным возрастом Заемщика. Банком устанавливается минимальная и максимальная сумма данного кредита. Минимальные суммы кредитов, предоставляемых территориальными банками СБ РФ, - от 15 000 до 45 000 руб (устанавливается каждым банком самостоятельно). Максимальная сумма кредита определяется для каждого заемщика индивидуально. При этом общая сумма кредитов для одного заемщика не может превышать: 300 000 руб. – по кредитам, предоставленным на срок до 2 лет; 700 000 руб. – по кредитам, предоставленным на срок до 5 лет. Кредит выдается на срок от 2 до 5 лет, в рублях РФ под процентную ставку в 15,5% годовых.

В данной сфере достаточно недавно Сбербанком была введена специальная кредитная программа на приобретение и строительства жилья членами«Молодой семьи».

«Молодая семья» - это семья, в которой хотя бы один супруг моложе 35 лет, а также неполная семья ( семья с одним ребенком или детьми) в которой мать/отец моложе 35 лет. Цель данной программы - приобретение и строительство объектов недвижимости на территории России. Сумма кредита составляет до 80% стоимости объекта недвижимости для семьи без детей, до 85% стоимости объекта недвижимости для семьи с ребенком.

Банк предоставляет и такую кредитную программу как «Кредит на неотложные нужды без обеспечения». Данная программа действует только для граждан РФ, зарегистрированных в Москве и в Московской области. Кредиты предоставляются гражданам РФ по месту регистрации заемщика в возрасте от 21 года до достижения не более 55 лет на дату окончания кредита для женщин , не более 60 лет – для мужчин. Стаж работы гражданина на текущем месте работы – не менее 6 месяцев на дату предоставления документов на рассмотрение кредита. Общий стаж клиентов, не имеющих действующую зарплатную карту/вклад на которые перечислялась зарплата в течение 6 месяцев – не менее 1 года (за последние 5 лет). Максимальная сумма кредита для г. Москвы – 45 000 рублей; для других регионов – от 15 000 рублей до 45 000 рублей. Максимальная сумма данного кредита – 250 000 рублей. Срок кредита от 3 месяцев до 5 лет по процентной ставке – 22% годовых, обеспечение не требуется.

Нововведение в области кредитных программ стало внедрение программ «Образовательный кредит», «Пенсионный кредит», «Потребительский кредит» и «Доверительный кредит». Рассмотрим каждый из них подробнее.

«Образовательный кредит».

Цель кредита – оплата обучения на дневном, вечернем или заочном отделении образовательного учреждения начального, среднего, высшего или дополнительного профессионального образования, зарегистрированного на территории РФ. Данный кредит можно получить учащимся по месту постоянной регистрации, по месту нахождения образовательного учреждения. Минимальная сумма кредита - для Москвы – 45 000 рублей, для других регионов от 15 000 до 45 000 рублей. Максимальна сумма зависит от платежеспособности заемщика/ созаемщиков, предомтавленного обеспечения и не может не превышать 90% стоимости обучения или за период до окончания учащимся образовательного учреждения. Кредит предоставляется сроком до 11 лет, включая срок обучения, на который предоставляется отсрочка в погашении основного долга, и возврата суммы основного долга после окончания учебы, который не может не превышать 5 лет. Кредит выдается под процентную ставку в 12% годовых под поручительство, залог имущества, отсрочка платежей предоставляется только по оплате основного долга на время обучения, академического отпуска (до 1 года), воинской службы (на срок служба). Банк предоставляет заемщику и дополнительные условия. При наличии отсрочки платежей Учащийся не реже одного раза в год предоставляет в Банк справку, подтверждающую факт обучения в образовательном учреждении (за исключением лиц от 14 до 18 лет, находящихся под попечительством (в соответствии с требованиями законодательства РФ)).

«Пенсионный кредит».

Данный кредит предоставляется пенсионерам на любые цели.

Минимальная сумма кредита – для Москвы – 45 000 руб; для других регионов – от 15 000 до 45 000 руб. Максимальная сумма определяется Банком исходя из оценки платежеспособности Заемщика, при этом максимальный суммарный остаток задолженности по пенсионному и доверительному кредиту, а также кредиту на неотложные нужды не может превышать:

- для Москвы – 1 000 000 руб;

-для других регионов – от 750 000 руб до 1 000 000 руб.

Кредит выдается на срок до 5 лет, а при временной регистрации Заемщика – на срок действия регистрации, под процентную ставку в 19% годовых, вид обеспечения – поручительство физических лиц.

«Потребительский кредит» - кредит с обязательным привлечением поручителей – физических лиц. Кредит предоставляется гражданам РФ по месту регистрации заемщика ( для отделений Сбербанка России г. Москвы – зарегистрированным в Москве и в Московской области) в возрасте от 21 года до достижения не более 75 лет на дату окончания кредита.

Минимальная сумма – для г. Москвы – 45 000 руб; для других регионов – от 15 000 руб до 45 000 руб. Максимальная сумма – 1000000 руб. (для Москвы), для других регионов – от 750 000 руб – 1000000 руб.

Срок кредита от 3 мес до 5 лет, процентная ставка – 20%.

«Доверительный кредит» - кредит для заемщиков, имеющих «хорошую» кредитную историю в Сбербанке России или имеющих зарплатную карту (вклад) Сбербанка России. Цель кредита – любая.

Минимальная сумма – для г. Москвы – 45 000 руб., для других регионов – от 15 000 руб до 45 000 руб. Максимальная сумма - для клиентов, имеющих зарплатную карту (вклад) Сбербанка России – 300 000 руб; для клиентов, имеющих «хорошую» кредитную историю – 500 000 руб. Срок кредита – от 3 мес до 5 лет, процентная ставка – 20% годовых. При этом банк взимает с заемщика плату за обслуживание ссудного счета – для г. Москвы – 2% единовременно от суммы кредита по договору, для других регионов – от 1 до 4% от суммы кредита. Обеспечение по кредиту не требуется.[[22]](#footnote-22)

**2.3 Структура и качество кредитного портфеля Сбербанка России**

Кредитование – одно из важнейших направлений, развиваемых Сбербанком в последние годы, - предоставление кредитов частным клиентам. Сбербанк России сохраняет позиции лидера на данном сегменте, занимая более 30% рынка розничного кредитования.

В течение отчетного года Банком выдано 3,5 млн кредитов частным клиентам на сумму около 800 млрд. руб. Число заключенных кредитных договоров с частными клиентами на 31 декабря 2008 г. превысило 9 млн. руб. Банк продолжал кредитовать российских граждан в течение всего 2008 г., несмотря на складывающуюся со второй половины года сложную экономическую ситуацию.[[23]](#footnote-23)

Таблица 1. **Структура кредитного портфеля частным клиентам на 31 декабря 2008г**

|  |  |
| --- | --- |
| Название кредита | Доля в общем объеме,% |
| Кредиты на неотложные нужды | 46,3% |
| Жилищные кредиты | 39,5% |
| Автокредиты | 8,2% |
| Кредиты физ. лицам на ведение личных подсобных хозяйств | 5,0% |
| Прочие кредиты | 1,0% |

Кредиты на неотложные нужды пока остаются самым массовым продуктом банка – на них приходится 46,3% совокупного кредитного портфеля. Тем не менее, их доля продолжает снижаться в результате развития банком целевых кредитных продуктов.

Высоким спросом пользовались жилищные кредиты, в том числе ипотечные и кредиты молодым семьям на улучшение жилищных условий. За год банком выдано более 300 тыс. жилищных кредитов на сумму 291 млрд. руб. В результате портфель жилищных кредитов увеличился в 1,7 раза и составил около 500 млрд. руб. При этом жилищные кредиты обеспечили две трети всего портфеля розничных кредитов.

Доля автокредитов в общей структуре кредитного портфеля составила 5 %. Однако по итогам года портфель автокредитов увеличился почти вдвое и превысил 100 млрд. руб.

Схема 1. **Кредитный портфель ( до вычета резерва), млрд.руб**

Кредитный портфель за 2 прошедших года вырос в двое. В 2007 г. на 53%, что составило 4033 млрд. руб, в 2008 г. на 31 % - 5280 млрд. руб.

Схема 2. **Доля потребительского и жилищного кредитования физических лиц в кредитном портфеле, млрд.руб в 2007 г.**

п. кр- потребит. кредитование

ж. кр – жилищное кредитование

Схема 3. **Доля потребительского и жилищного кредитования физических лиц в кредитном портфеле, млрд. руб в 2008 г**

**Качество кредитного портфеля Сбербанка России**

Применяемые методы и процедуры управления кредитным риском позволили банку по итогам 2008 г.сохранить высокое качество кредитного портфеля. В таблице отражен анализ качества кредитного портфеля в разрезе классов ссуд по состояниям на 30 июня 2009 г и 31 декабря 2008 г.

Таблица 1. **Качество кредитного портфеля на 31 июня 2009г, млн. руб**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Непросроченные ссуды | Просроченные ссуды | Итого |
| Потребительские и прочие ссуды физ. лицам | 540 182 | 44 327 | 584 509 |
| Жилищное кредитование физ. лиц | 465 401 | 28 083 | 493 484 |
| Автокредитование физ. лиц | 98 320 | 3 816 | 102 136 |
| Итого кредитов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля | 1103903 | 76226 | 1180129 |

Таблица 2. **Качество кредитного портфеля на 31 декабря 2008 г., млн. руб**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Непросроченные ссуды | Просроченные ссуды | Итого |
| Потребительские и прочие ссуды физ. лицам | 627 343 | 32 407 | 659 750 |
| Жилищное кредитование физ. лиц | 482 504 | 15 371 | 497 875 |
| Автокредитование физ. лиц | 101 330 | 1 907 | 103 237 |
| **Итого кредитов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля** | 1211177 | 49685 | 1260862 |

Приведенная ниже таблица показывает распределение кредитов, которые имеют просроченную задолженность и их долю в кредитном портфеле.[[24]](#footnote-24)

Таблица 1. **Доля кредитов с просроченной задолженностью Сбербанка России**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название кредита | На 31 декабря 2008 г | На 31 декабря 2007 г |
| Сумма |  % от сум. | Сумма | % от сумм. |
| Кредиты клиентам с просроченной суммой платежа по основному долгу или процентамС задержкой платежа на срок до 1 мес.С задержкой платежа на срок от 1 до 3 мес.С задержкой платежа на срок более 3 мес.Всего | 713287002194678**236027** | 1,41,31,8**4,5** | 9999968360377**80059** | 0,20,21,5**2** |

По имеющимся данным видно, что кредиты с просроченной задолженностью в 2008 г. характеризуются высокой долей просроченной задолженности по кредитам с задержкой платежа на срок более 3 мес по сравнению с развитием данных кредитов в 2007 г.

Отношение созданных Банком резервов к кредитному портфелю (коэффициент резервирования) составляет 3,8%, при этом доля просроченной более 30 дней задолженности составляет 3,1% кредитного портфеля, а доля просроченной более 90 дней задолженности ( неработающие кредиты)- 1,8%. Таким образом, созданные резервы более чем вдвое превышают объем неработающих кредитов, что говорит о хорошем качестве кредитного портфеля в целом.

**2.4 Организация кредитного процесса в банке. Методики анализа кредитоспособности заемщика**

Сбербанк России при оценки кредитоспособности заемщика использует методику определения платежеспособности физических лиц.

При решении вопроса о выдаче кредитов учитывается материальное положение заемщика, его способность полностью и в установленный срок возвратить полученный кредит. Кредиты не выдаются гражданам, у которых удержания по исполнительным документам составляют 50% заработка.

Банк принимает в качестве обеспечения своевременного возврата кредитов залог, поручительства.

Для определения кредитоспособности клиента рекомендуется изучить как месячные доходы, так и расходы заемщика.

Доходы, как правило, определяются по трем направлениям:

1. Доходы от заработной платы;
2. Доходы от сбережений и ценных бумаг;
3. Другие доходы.

К основным статьям расходов заемщика можно отнести выплаты подоходного и других налогов, алименты, ежемесячные платежи по ранее полученным кредитам и товарам, купленным в рассрочку, выплаты по страхованию жизни и имущества, коммунальные платежи и т.д.

Одним из основных показателей, определяющих возможность выдачи кредита – финансовая и социальная стабильность заемщика. При всех равных условиях предпочтение оказывается клиенту, имеющему более достаточные для погашения кредита стабильные доходы, а также длительный стаж работы на предприятии и более длительное проживание по данному адресу.

Для получения кредита заемщик предоставляет следующие документы, подтверждающие его кредитоспособность:

- справку с места работы, где указывается его заработная плата по месту основной работы с указанием размера и видов удержаний, а также стажа работы на предприятии;

- книжку по расчетам за коммунальные услуги, квартплату;

- документы, подтверждающие доходы по вкладам в банках;

- другие документы, подтверждающие доходы клиента.

На основании вышеуказанных документов проводится анализ платежеспособности клиента. Определяются среднемесячные доходы заемщика с учетом его заработной платы, процентов по вкладам в банках, ценным бумагам и других доходов.

Цель анализа платежеспособности клиента состоит в совместном с ним определении наиболее рациональных условий предоставления кредита в части его размера, сроков, организации погашения кредита.

Согласно этой методике, платежеспособность рассчитывается на базе данных о среднемесячном доходе за предшествовавшие шесть месяцев, а также данных анкеты заемщика причем в расчет принимается чистый доход клиента, который определяется следующим образом: из заработной платы вычитаются подоходный налог, взносы, алименты, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров.

Эта информация добровольно указывается заемщиком в анкете. Все обязательства значительно понижают платежеспособность, однако утаивать их не рекомендуется, это может быть чревато испорченной кредитной репутацией.

Кредитные инспекторы Сбербанка определяют платежеспособность потенциальных заемщиков по формулам:

П/сп = (чистый доход \* 0,7 \* срок кредита, мес) / К,

где К = 1+ ((срок кредита, мес +1) \* % по кредиту)/2400.

К чистому доходу применяется корректирующий коэффициент, он не может быть больше 0,7 т.е на удовлетворение жизненно важных потребностей, у заемщика должно оставаться не менее 30% чистого дохода.

В данном случае взято наиболее распространенное значение корректирующего коэффициента – 0,7.

Проверим как работает данная методика определения платежеспособности клиента при различных условиях кредитования. Полученные результаты сведем в таблицу 1.

Таблица 1. **Определение платежеспособности клиента по методике Сбербанка России**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Доход, тыс. руб | Срок, мес | Проц. ставка, % | Платежеспос. клиента, тыс.руб |
| 20 | 18 | 16 | 223,7 |
| 20 | 36 | 17 | 399,4 |
| 20 | 60 | 18 | 576 |

В расчете были использованы реально действующие на 20.10.2008г. процентные ставки по наиболее распространенному среди физ. лиц кредиту на неотложные нужды. А именно, до полутора лет – 16 %, от 1,5 дотрех лет – 17% и от трех лет до пяти – 18% годовых. Нетрудно проследить прямую зависимость платежеспособности клиента от срока кредитования: чем больше срок, тем выше платежеспособность.

Данная методика определения платежеспособности имеет свои достоинства и недостатки. К достоинствам можно отнести простоту расчета и доступность для понимая. Однако данная методика учитывает толькоодин фактор, влияющий на платежеспособность клиента – это его доход, и не принимает во внимание рискипотери этого дохода. [[25]](#footnote-25)Таким образом, данная методика может быть признана упрощенной и не в полной мере отражающей настоящую платежеспособность заемщика.

Банк осуществляет выдачу кредитов населению в пределах, имеющихся у него кредитных ресурсов. Механизм кредитования и организация кредитной работы в банке определяется каждым банком самостоятельно на основе действующих рекомендаций Центрального банка. Специфика организации кредитования в Сбербанке отражается в самостоятельно разрабатываемом и утверждаемом руководством банка Положении о кредитовании, которое определяет внутренние правила организации кредитной работы в банке и основные этапы, механизм и критерии работы с клиентами. Во – первых очень важным является вопрос о наиболее характерных целях получения кредитов.[[26]](#footnote-26)

Схема кредитования включает следующие основные этапы:

1. Рассмотрение заявки на кредит;
2. Изучение кредитоспособности заемщика;
3. Оформление кредитного договора;
4. Выдача кредита;
5. Контроль за исполнением кредитной сделки.

При обращении клиента в Банк за получением кредита уполномоченный сотрудник кредитующего подразделения (кредитный инспектор) разъясняет ему условия и порядок предоставления кредита, выясняет у клиента цель, на которую испрашивается кредит, знакомит с перечнем документов, которые будут необходимы для получения кредита. Рассмотрение заявки заемщика, поступившей в банк, всегда начинается с рассмотрения документов. В них содержатся основные сведения о заемщике и испрашиваемом кредите: размер, вид, цель, срок, возможное обеспечение. В то же время для заемщиков, имеющих постоянные кредитные отношения с банком, перечень предоставляемых для кредитования документов может быть банком сокращен.[[27]](#footnote-27)

Проблема оценки кредитоспособности заемщика банка не относится к числу достаточно разработанных. Изучение кредитоспособности заемщика, т.е. его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде, начинается с изучения риска непогашения кредита, который может возникнуть под воздействием различных факторов. Отсюда, прежде чем принимать решение о выдаче кредита клиенту, банк анализирует его кредитоспособность.

При анализе кредитоспособности заемщика учитываются следующие факторы:

* дееспособность в отношении ссуд. Предоставляя ссуду плательщику, необходимо ознакомиться с уставом и положением, определяющими правомочность лиц выступать от имени заемщика;
* деловая репутация заемщика. Здесь понимают не просто готовность вернуть долг, но и выполнить все обязательства по условиям соглашения. При оценке репутации существенную роль играет отношение заемщика к своим обязательствам в прошлом;
* способность получить доход. Банку необходимо оценить способность заемщика заработать средства, достаточные для погашения ссуды.

Кредитный инспектор производит проверку предоставленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете; определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита. При проверке сведений кредитный инспектор выясняет с помощью единой базы данных кредитную историю заемщика и размер задолженности по ранее полученным кредитам; направляет запросы в учреждения, предоставлявшие ему ранее кредиты. Кредитующее подразделение направляет пакет документов юридической службе и службе безопасности Банка. Юридическая служба анализирует представленные документы с точки зрения правильности оформления и соответствия действующему законодательству. Служба безопасности проводит проверку паспортных данных (данных удостоверения личности), места жительства, места работы заемщика и сведений, указанных в анкете. По результатам проверки и анализа документов юридическая служба и служба безопасности составляют письменные заключения, которые передаются в кредитующее подразделение.

При рассмотрении дохода заемщика, а так же его поручителя для решения вопроса о возможности выдачи кредита необходимо учитывать:

1. доходы, получаемые гражданами за выполнение ими трудовых и иных приравненных к ним обязанностей по месту основной работы;

2. доходы от предпринимательской деятельности и другие постоянные источники дохода;

3. в исключительных случаях, по усмотрению банка в расчет платежеспособности заемщика могут быть включены доходы, получаемые не только по месту работы, но и совокупный доход семьи.

При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи, указанные в справке и анкете (подоходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др.).

При принятии положительного решения кредитный инспектор 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 оформляет также в зависимости от вида обеспечения:

* договор поручительства
* договор залога

В договоре залога указываются: предмет залога и его оценка, существо, размер и сроки исполнения обязательств по кредитному договору, у какой из сторон находится заложенное имущество, адрес нахождения предмета залога.

Особое место среди кредитных документов принадлежит кредитному договору, регулирующему весь комплекс взаимоотношений банка с клиентом. Как правовой документ кредитный договор должен соответствовать весьма жестким требованиям по оформлению, структуре, четкости формулировок. Именно поэтому оправданно существование типовых форм кредитных договоров применительно к различным видам кредитов. В выработке наиболее приемлемых структур кредитного договора и формулировок всех его пунктов активное участие должны принимать юристы. Их участие необходимо также при внесении изменений или дополнений в договор. Основываясь на типовой форме, банки обычно разрабатывают собственные варианты кредитных договоров. Их может быть несколько, причем основное их отличие друг от друга сводится, как правило, к тому или иному механизму обеспечения погашения кредита.

Договор поручительства оформляется аналогично кредитному договору.

Кредитный инспектор визирует подписанные заемщиком кредитный договор и график погашения кредита и направляет их на подпись руководителю банка или другому уполномоченному лицу.

Выдача кредита в рублях производится, в соответствии с условиями кредитного договора, как наличными деньгами, так и в безналичном порядке путем:

* зачисления на счет заемщика по вкладу до востребования;
* зачисления на счет пластиковой карточки заемщика;
* оплаты счетов торговых и других организаций;
* перечисления на счета гражданам-предпринимателям.

Выдача кредита в иностранной валюте производится только в безналичном порядке зачислением на счет по вкладу до востребования или счет пластиковой карточки заемщика, что должно быть предусмотрено в кредитном договоре.[[28]](#footnote-28)

В день выдачи кредита происходит подписание договора. При этом и заемщик, и поручители должны явиться лично. После ознакомления, заключения и раздачи всех экземпляров договора заемщика провожают в операционную кассу банка, где он собственно и получает долгожданный кредит. После этого ему остается только исправно погашать его. Но работа кредитного инспектора на этом не заканчивается. Он передает сведения о заемщике в бюро кредитных историй, а затем начинает следить за своевременностью погашения ссуды своими клиентами вплоть до окончания срока действия договора. В крупных отделениях эти функции могут возлагаться на работников отдела сопровождения кредитных договоров.

**2.5 Анализ в динамике показателей, характеризующих объемы и структуру кредитных операций в банке**

Таблица 1. **Кредитование физических лиц в Сбербанке РФ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название кредита | На 31 декабря 2008 г. | На 31 декабря 2007 г | Темп прироста, % |
| сумма | % от сумм. | сумма | % от сумм. |  |
| Потребительские ссуды физ. лицам | 762987 | 14,5 | 657805 | 16,3 | 16,0 |
| Жилищное кредиты | 497875 | 9,4 | 288123 | 7,1 | 72,8 |
| Кредитование физ.лиц | 1260862 | 23,9 | 945928 | 23,4 | 33,3 |

По данным Таблицы 1 наблюдается рост кредитования физических лиц в 2008 г по сравнению с 2007 г. Увеличиваются суммы по жилищным кредитам с 288 123млн руб до 497 875 млн руб в 2008 г.[[29]](#footnote-29)

Таблица 2. **Анализ в динамике кредитов выданных Сбербанком России физическим лицам по видам кредитования (млн. руб)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название кредита | Кредиты до вычета резерва под обесценение (30 июня 2009 г) | Кредиты до вычета резерва под обесценение (31 декабря 2008 г) | Темп прироста ( %) к общей сумме | Кредиты за вычетом резерва под обесценение (30 июня 2009 г) | Кредиты за вычетом резерва под обесценение (31 декабря 2008 г.) | Темп прироста (%) к общей сумме. |
| **Потребительское кредитование** |  |  |  |  |  |  |
| Непросроченные ссуды | 540 182 | 627343 | -13,8 | 535 998 | 621937 | -13,8 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок до 30 дней | 7 472 | 4772 | 56,58 | 7 268 | 4724 | 53,85 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 31 до 60 дней | 3 734 | 2283 | 63,55 | 2 445 | 1541 | 58,66 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 61 до 90 дней | 2 684 | 1301 | 10,63 | 1321 | 674 | 95,99 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 91 до 180 днейСсуды с задержкой платежа -на срок свыше 180 дней  | 7 382 | 2281 | 223,6 | 2 857 | 797 | 258,4 |
| **Итого потребительских ссуд физическим лицам** | 584509 | 659750 | -11,4 | 549889 | 629673 | -91,28 |
| **Жилищное кредитование** |  |  |  |  |  |  |
| Необеспеченные ссуды | 465401 | 482504 | -3,54 | 463779 | 480936 | -3,56 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок до 30 дней | 5355 | 2650 | 103,8 | 5333 | 2633 | 102,5 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 31 до 60 дней | 2741 | 1710 | 60,2 | 1474 | 944 | 56,14 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 61 до 90 дней. | 2251 | 804 | 179,9 | 901 | 313 | 187,85 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 91 до 180 дней | 4905 | 1700 | 188,5 | 1330 | 438 | 203,6 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок свыше 180 дней | 12831 | 8507 | 50,82 | - | - | - |
| **Итого жилищных кредитов физическим лицам** | 493484 | 497875 | -0,881 | 472817 | 485264 | -2,56 |
| **Автокредитование физических лиц** |  |  |  |  |  |  |
| Необеспеченные кредиты | 98320 | 101330 | -2,97 | 97751 | 100743 | -2,96 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок до 30 дней | 926 | 584 | 58,5 | 921 | 581 | 58,5 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 31 до 60 дней. | 534 | 299 | 78,5 | 304 | 179 | 69,8 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 61 до 90 дней | 429 | 149 | 187,9 | 172 | 64 | 108,75 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок от 90 до 180 дней | 787 | 320 | 145,9 | 197 | 86 | 129,06 |
| Ссуды с задержкой платежа на срок свыше 180 дней | 1140 | 555 | 105,4 | - | - | - |
| **Итого автокредитов физическим лицам.** | 102136 | 103237 | -1,06 | 99345 | 101653 | -2,27 |

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что непросроченные ссуды по потребительским кредитам в 2009 г. по сравнению с 2008 г. уменьшились и их сумма составила 540 182 млн руб. Темп прироста по данным ссудам составил -13,8 %, такую же величину составил темп прироста по кредитам за вычетом резерва под обесценение. Увеличились выдача данных ссуд с задержкой платежа по всем срокам (большую долю занимают ссуды с задержкой платежа со сроком свыше 180 дней).

Общее количество потребительских ссуд значительно снизилось и в 200 9г. составило 584 509 млн. руб. в отличие от 2008 г. -659 750 млн руб. Однако несмотря на данное снижение, из всех видов кредитования физических лиц Сбербанком России, потребительское кредитование занимает лидирующую позицию.

Жилищное кредитование развивалось меньшими темпами, общая сумма непросроченных ссуд по данному виду кредитования составила в 2009 г. – 465 401 млн. руб. Большую долю из всех ссуд с задержкой платежа составили ссуды на срок свыше 180 дней – 12831 млн. руб., а меньшую – ссуды со сроком задержки от 61 до 90 дней – 2251 млн. руб. Темп прироста по непросроченным ссудам составил -3,54 %, что говорит о снижающей тенденции данных ссуд в 2009 г по сравнению с 2008 г. Положительный темп прироста наблюдается по ссудам со сроком задержки платежа от 91 до 180 дней – 188,5%, что соответственно говорит о повышающей динамике данных ссуд. Такая ситуация может стать негативным фактором, воздействующем на рынок жилищного кредитования в целом и может повлечь за собой весьма не благоприятный результат.

Выдача физическим лицам автокредитов значительно уменьшилась в 2009 г по сравнению с 2008 г. и остается менее выгодным видом кредитования физических лиц. Сумма непросроченных ссуд в 2009 г составила 98320 млн руб, а в 2008 г -101330 млн. руб (Т пр - -2,97). Самый высокий темп прироста 187,9% наблюдался по ссудам с задержкой платежа от 61 до 90 дней.

Данная сфера кредитования физических лиц как в 2008 г так и в 2009 г. занимает меньшую долю среди других сфер кредитования.

Таблица 3. **Анализ в динамике «неработающих кредитов» выданных Сбербанком России физическим лицам по видам кредитования (млн руб)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название кредита | Кредиты до вычета резерва под обесценение на 30 июня 2009 г | Кредиты до вычета резерва под обесценение на 31 декабря 2008 г | Темп прироста,% | Кредиты за вычетом резерва под обесценение на 30 июня 2009 г | Кредиты за вычетом резерва под обесценение на 31 декабря 2008 г. | Темп прироста, % |
| Коммерческое кредитование юр. Лиц | 13223 | 40662 | 178,4 | 45429 | 23209 | 95,73 |
| Специализированное кредитование юр. Лиц | 188322 | 18883 | 897,3 | 88086 | 9563 | 821,1 |
| Потребительское кредитование физ. лиц | 30437 | 24051 | 26,55 | 2857 | 797 | 258,4 |
| Жилищное кредитование физических лиц | 17736 | 10207 | 73,76 | 1330 | 438 | 203,6 |
| Автокредитование физ. лиц | 1927 | 875 | 120,2 | 197 | 86 | 129,06 |

Таблица 4. **Анализ в динамике «неработающих кредитов» выданных Сбербанком России физическим лицам по отношению резерва к сумме кредитов до вычета резерва (%).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название кредита | Отношение резерва к сумме кредитов до вычета резерва на 30 июня 2009 г | Отношение резерва к сумме кредитов до вычета резерва на 31 декабря 2008 г | Темп прироста, % |
| Коммерческое кредитование юр. Лиц | 59,9 | 42,9 | 21,25 |
| Специализирование кредитование юр. Лиц | 53,2 | 49,4 | 7,69 |
| Потребительское кредитование физ. лиц | 90,6 | 96,7 | -6,30 |
| Жилищное кредитование физ. лиц | 92,5 | 95,7 | -3,34 |
| Автокредитование физ. лиц | 89,8 | 90,2 | -0,443 |

По таблице 3 на 30 июня 2009 г. по неработающим кредитам потребительское кредитование занимает ведущую позицию по сравнению с коммерческим и специализированным кредитованием юридических лиц. Можно сказать, что в 2009 г ситуация на рынке кредитования значительно изменилась, в 2008 г.по объемам кредитов до вычета резервов коммерческое кредитование физических лиц занимало лидирующую позицию – 40662 млн. руб, а потребительское кредитование было на втором месте – 24051 млн. руб.

По кредитам за вычетом резервов под обесценение высокую долю занимает кредитование физических лиц, потребительское кредитование составляет по сумме кредитов 2857 млн руб. Малыми темпами развивается автокредитование физических лиц – 197 млн. руб.

Анализ неработающих кредитов по отношению резерва к сумме кредитов до вычета резерва показывает положительный темп прироста по кредитованию юр.лиц (21,25% и 7,69%) и понижение данного показателя в отношении кредитования физических лиц – (-6,30%).

**Заключение**

В макроэкономическом масштабе значение кредитных операций состоит в том, что посредством них банки превращают временно бездействующие денежные фонды в действующие, стимулируют процессы обращения и потребления. Успешное осуществление кредитных операций ведет к получению основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а неудачам в кредитовании сопутствует разорение и банкротство.

Опыт свидетельствует о том, что кредитование является одним из ключевых направлений деятельности банков, определяющих их судьбу.

Существует большое количество классификаций банковских кредитов, которые банки предоставляют своим клиентам. К основным способам выдачи кредитов относятся разовые, возобновляемые кредиты, открытие кредитной линии. По видам персональные кредиты, кредиты в форме овердрафта. Вид и способ предоставления кредита главным образом зависят от количества собственных средств имеющихся у заемщика и его способности вовремя возвратить кредит банку. Для данных целей банк оценивает кредитоспособность заемщика.Для данной оценки используются методики, позволяющие наиболее правильно и рационально оценить кредитоспособность клиента. К основным методикам относятся: оценка платежеспособности заемщика с помощью определенных финансовых показателей, балльная система оценки, скоринг и др. Все они имеют свои достоинства и недостатки и определенным образом дают характеристику заемщика как благоприятного либо неблагоприятного клиента банка в области кредитования.

Современный этап развития кредитной деятельности характеризуется двумя разнонаправленными тенденциями: повышением роли потребительского кредита, увеличением объема розничных услуг, формированием основных сегментов рынка потребительского кредита на фоне обострения ситуации на финансовом рынке.

В 2009 г. наблюдается рост портфеля потребительских кредитов, однако увеличился удельный вес просроченной задолженности.

Объем беззалоговых кредитов, выданных физическим лицам за 1 полугодие 2009 г., по сравнению с аналогичным периодом прошлого, снизился более чем на 40%..

По данным ЦБ РФ об объемах выданных кредитов физическим лицам по субъектам РФ на 2009 г. можно сказать, что самым большим объемом по выданным кредитам характеризуется Сибирский федеральный округ – 724783, 3 млн.руб, Центральный федеральный округ – 393,328 млн. руб, Дальневосточный федеральный округ – 518896 млн. руб.

Всего по РФ выдано кредитов - 1635336,7 млн.руб, в валюте РФ – 1550338,8 млн.руб, в иностранной валюте и драг.металлах – 84997,9 млн. руб.

Доля сегмента экспресс- кредитов в объеме российского рынка потребительского кредитования в 2008 г оценивается приблизительно в 2,2%. В середине 2009 г. ситуация на рынке экспресс-кредитования выглядела следующем образом: вместо банка «Русский стандарт» тройку лидеров возглавил ХКФ Банк, доля которого составила 44% (или 27,1 млрд.руб); на втором месте оказался ОТП – банк, который консолидирует 14,5% (9,1 млрд.руб); на третьем – Русфинансбанк с долей 12,1% (7,4 млрд. руб).

Объем выданных автокредитов в первом полугодии 2009 г уменьшился по сравнению с аналогичным показателем прошлого года в 6 раз. Число банков – «миллиардеров» по объемам выдачи сократилось с 21 до 9, при этом средний размер кредита – 280 тыс. руб – не изменился.

Рынок ипотечного жилищного кредитования в 1 полугодии 2009 г характеризовался:

- сокращением количества кредитных организаций, осуществляющих ипотечное жилищное кредитование.

- снижением абсолютных и относительных показателей, характеризующих объемы предоставляемых ИЖК.

По сравнению с соответствующим периодом 2008 г. объем предоставленных в первом полугодие 2009 г. ИЖК сократился в 6,1 раза, фактически вернувшись к уровню аналогичного периода 2006 г.

Сбербанк России - универсальный коммерческий банк, который предоставляет своим клиентам следующие виды кредитов, которые можно объединить в три большие группы: кредиты на покупку автомобилей, кредиты на приобретение недвижимости, кредиты на неотложные нужды. Помимо данных кредитов банк выдает своим клиентам потребительский и пенсионный кредиты.

В Сбербанке России существуют следующие кредитные программы кредитования физических лиц: в сфере автокредитования: «Связанная программа», «Стандартная программа», программа «Корпоративный кредит» программа « Кредит владельцам личных подсобных хозяйств.

В сфере ипотечного кредитования: «Молодая семья», «Кредит на неотложные нужды без обеспечения».

Нововведением стало внедрение программ «Образовательный кредит», «Пенсионный кредит», «Потребительский кредит» и «Доверительный кредит».

Структура кредитного портфеля Сбербанка России характеризуется высокой долей кредитов на неотложные нужды (46,3%), доля автокредитов составила на 31 декабря 2008 г- 8,2%, наименьшую долю занимают кредиты на ведение физ. лицами личных подсобных хозяйств – 5%.

Качество кредитного портфеля Сбербанка России оценивается как хорошее, поскольку созданные резервы более чем вдвое превышают объем неработающих кредитов.

Специфика организации кредитования в Сбербанке отражается в самостоятельно разрабатываемом и утверждаемом руководством банка Положении о кредитовании, которое определяет внутренние правила организации кредитной работы в банке и основные этапы, механизм и критерии работы с клиентами.

Схема кредитования включает следующие основные этапы:

1. Рассмотрение заявки на кредит;
2. Изучение кредитоспособности заемщика;
3. Оформление кредитного договора;
4. Выдача кредита;
5. Контроль за исполнением кредитной сделки.

Сбербанк России оценивает кредитоспособность заемщика – физического лица с помощью методики оценки определения платежеспособности клиента при различных условиях кредитования.

В целом по Сбербанку России в 2008 г. наблюдался рост потребительского кредитования. В 2009 г. объем операций кредитования значительно уменьшился по сравнению с 2008 г. Но несмотря на сложившуюся ситуацию данный банк остается лидером в кредитовании физических лиц.

В сфере жилищного кредитования наблюдается снижение предоставления кредитов.

Выдача физическим лицам автокредитов значительно уменьшилась в 2009 г по сравнению с 2008 г. и остается менее выгодным видом кредитования физических лиц. Сумма непросроченных ссуд в 2009 г составила 98320 млн руб, а в 2008 г -101330 млн. руб (Т пр - -2,97). Доля неработающих кредитов также уменьшилась в 2009 г. Тпр=-6,30%.

Можно отметить, что данный банк в силу кризисных явлений в экономике все таки испытывает незначительные, но проблемы в кредитовании, что может негативным образом сказаться на деятельности банка в целом. Поэтому банк должен стремиться к уменьшении доли неработающих кредитов в общем объеме кредитования.

**Рекомендации**

Пути совершенствования кредитованияфизических лиц в Сбербанке России:

1. **обеспечение массовости при сокращении операционных издержек**

Необходимо найти баланс между востребованностью продукта со стороны потребителя и прибыльностью программ кредитования для самого банка. Первое требует обеспечения привлекательности кредитных продуктов для клиентов за счет создания выгодных финансовых условий займа и удобных способов погашения процентов по нему, второе – оптимизации процесса обслуживания клиентов с целью сделать его наименее ресурсозатратным.

1. **Внедрение механизма работы с просроченными задолженностями**

Данная проблема требует определенных действий от самого банка, несмотря на то, что уровень задолженности, уже не подлежащей погашению достаточно невысок. Однако по мере роста рынка и вовлечения в процесс кредитования все более широких слоев населения, этот показатель будет возрастать. Решение данной проблемы необходимо путем создания собственных механизмов работы с просроченными кредитами и их реструктуризации.

1. **Автоматизации кредитных операций как залог успеха кредитных программ банка**

Внедрение нового комплекса информационных систем, которые позволят обеспечить полную автоматизацию процесса кредитования, начиная с принятия и обработки заявления на получение ссуды и заканчивая реструктуризацией долга в случае невыполнения клиентом своих обязательств. Внедрение новых программных продуктов.

1. **Разработка и усовершенствование стандартизированных банковских продуктов ( ипотечное кредитование,кредитные карты, образовательные кредиты)**
2. **Повышение профессионализма и материальной заинтересованности менеджеров работающих с клиентами**

Развитие данного направления необходимо для повышения качества обслуживания клиентов путем внедрения материальных и нематериальных методов стимулирования продаж кредитов на местах ( создание вне банка сети подразделений по продаже кредитов населению). Данной предложение направлено на оптимизацию организационной структуры, что позволяет расширить спектр банковских услуг, повысить качество обслуживания и доступность услуг для клиентов и улучшить конкурентные позиции банка.

1. **Создание скоринговой системы оценки кредитоспособности заемщика и ее развития**

В нашем случае при применении методики оценки кредитоспособности заемщика путем анализа его платежеспособности не лишнем будет внедрение системы скоринга. Данная система способствует увеличению информационных потоков, необходимости снижения времени принятия решения, требованию индивидуального подхода к каждому клиенту, автоматизации принятия решения, снижению трудозатрат, быстрой адаптации к меняющимся условиям рынка.

1. **Обеспечение роста и оптимизации ресурсной базы банка**

Данное направление банк может осуществить путем диверсификации привлеченных источников с учетом их преимуществ и недостатков.

С помощью данных направлений банк сможет увеличить свою деятельность в рамках кредитования физических лиц в долгосрочной перспективе, привлечь большое количество клиентов и стать первым лидером в области потребительского кредитования.

**Литература**

1. Памятка заемщика по потребительскому кредиту: Письмо ЦБ РФ от 05.05.2008 №52-Т;
2. Белоглазова Г. Банковское дело: учебник. Спб.: Питер. – 2008. – 400 с.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник. М.: ЮНИТИ. – 2008.
4. Жуков Е.Ф Банковское дело: учебник. М.:ЮНИТИ.- 2008.
5. Скуридин Д.Г Управление кредитными операциями банка/ Международный журнал « Программные продукты и системы», №1, 2008.

Банки и банковские операции: Учебник/ Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006.

Абрамова М.А., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Дело, 2004. С.98.

Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. – С-Пб: «Питер", 2005. С.138

Банки и банковские операции: Учебник/ Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. С.56

Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2004. С.124

11)Глушкова Н.Б Банковское дело: учеб. пособие- Академ. Проспект ; Алма Мастер, 2005.

12) Ю.А. Корчагин Деньги, кредит, банки/ Ю.А. Корчагин Ростов-на-дону: Феникс, 2006

13) Е.В. Тихомирова Кредитные операции коммерческих банков/ Деньги и Кредит №9- 2003.

14) Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело) под ред. Тагирбекова К.Р- М.: Издат. «ИНФРА М» - 2003

15) Куликов А.А., Голосов В.В., Пеньков Е.Е.. Кредиты. Инвестиции. - М.: Банки и биржи, 2004. С.204.

16) Е.В. Иода, И.Р Уланян Основы организации деятельности коммерческого банка: учебное пособие. Тамбов: Издат. Тамбовского гос. Технологич. Университета, 2003.

17) Рыкова И.Н. Рынок потребительских кредитов: российский и зарубежный опыт/Финансы и кредит№36- 2007.

18) О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова Банковское дело:учебник/О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова (и др.), М.: КНОРУС, 2007.

19) Е.И. Злобина Особенности развития стандартов кредитования физических лиц в российских коммерческих банках/ Финансы и Кредит №30- 2009.

20) Шевченко, И.В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий/ Финансы и кредит. - №22, 2004.

21) Нестеренко Е.А. Стратегия развития и модернизация деятельности коммерческого банка в сфере кредитования. – Дис. Докт. Эконом.наук.

22) А..И Полищук, С.А Быстров Точная модель потребительского кредита/ Финансы и кредит – 2009, №5.

23) Воронин А.С. Актуальность потребительского кредитования // Расчеты и операционная техника в коммерческом банке – 2004. - №4.

24) www. Cbr.ru – сайт Банка России. О состоянии рынка жилищного кредитования на 1 полугодие 2009 г.

25) Скогорева А. Рынок потребительского кредитования – фавориты новые, лидеры старые/ Банковское обозрение№12 – 2007

26) Устав акционерного коммерческого банка «Сбербанка России»

27) Цурихина О., Лебедева К.Ф Методика определения платежеспособности заемщика.по материалам 12 региональной научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказкому региону.Том третий. Экономика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2008. 247 с.

Северо-Кавказский государственный технический университет, www.ncstu.ru

28)Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческих банков:Учеб.пособие/И.В. Пещанская. М.:ИНФРА –М, 2001

29) Сокращенная промежуточная консолидированная финансовая отчетность Сбербанка России на 2008 г., 2009 г. – www.sberbank.ru

30) В.В. Тен Проблемы анализа кредитоспособности заемщика/Банковское дело, №3, 2006.

31) Дубова С.Е., Степанова Н.В, Кутузова А.С. Банковское дело: учебное пособие/ Ивановский государственный химико-технологический университет, Иваново, 2008. – 294 с.

32) В.В Тен Проблемы анализа кредитоспособности заемщика/Банковское дело, №3, 2006.

Размещено на http://www.

1. Скуридин Д.Г Управление кредитными операциями банка/ Международный журнал « Программные продукты и системы», №1, 2008. [↑](#footnote-ref-1)
2. Письмо ЦБ РФ от 05.05.2008 №52-Т Памятка заемщика по потребительскому кредиту. [↑](#footnote-ref-2)
3. Жарковская Е.П Банковское дело: учебник/Е.П Жарковская. – М:Омега-Л, 2007 [↑](#footnote-ref-3)
4. Банки и банковские операции: Учебник/ Под ред. Е,Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. [↑](#footnote-ref-4)
5. Куликов А.А., Голосов В.В., Пеньков Е.Е.. Кредиты. Инвестиции. - М.: Банки и биржи, 2004. С.204. [↑](#footnote-ref-5)
6. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческих банков: Учеб. пособие/ И.В Пещанская. М.: ИНФРА - М,2001 [↑](#footnote-ref-6)
7. Жуков Е. Ф. Банковское дело: учебник. М.:Юнити. – 2008. [↑](#footnote-ref-7)
8. Дубова С. Е., Степанова Н.В., Кутузова А.С. Банковское дело: учеб. пособие/Иван. Гос. Хим.-тех. Ун-т. Иваново,2008 .- 294 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Е.В. Тихомирова Кредитные операции коммерческих банков/ Деньги и Кредит №9- 2003. [↑](#footnote-ref-9)
10. Е.В. Иода, И. Р Уланян Основы организации деятельности коммерческого банка: учебное пособие. Тамбов: Издат. Тамбовского гос. Технологич. Университета, 2003. [↑](#footnote-ref-10)
11. В.В. Тен Проблемы анализа кредитоспособности заем щика/Банковское дело, №3, 2006. [↑](#footnote-ref-11)
12. О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова Банковское дело:учебник/О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова (и др.), М.: КНОРУС, 2007. [↑](#footnote-ref-12)
13. Е. И. Злобина Особенности развития стандартов кредитования физических лиц в российских коммерческих банках/ Финансы и Кредит №30- 2009. [↑](#footnote-ref-13)
14. Рыбкина Е. Автоматизация кредитования: предпосылки, возможности, решения// Банковские технологии. №4 , 2005. [↑](#footnote-ref-14)
15. Шевченко, И.В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий/ Финансы и кредит. - №22, 2004. [↑](#footnote-ref-15)
16. Нестеренко Е.А. Стратегия развития и модернизация деятельности коммерческого банка в сфере кредитования. – Дис. Докт. Эконом.наук. [↑](#footnote-ref-16)
17. А.И Полищук, С.А Быстров Точная модель потребительского кредита/ Финансы и кредит – 2009, №5. [↑](#footnote-ref-17)
18. Воронин А.С. Актуальность потребительского кредитования // Расчеты и операционная техника в коммерческом банке – 2004. - №4. [↑](#footnote-ref-18)
19. www. Cbr.ru – сайт Банка России. О состоянии рынка жилищного кредитования на 1 полугодие 2009 г. [↑](#footnote-ref-19)
20. Скогорева А. Рынок потребительского кредитования – фавориты новые, лидеры старые/ Банковское обозрение№12 – 2007. [↑](#footnote-ref-20)
21. Устав акционерного коммерческого банка «Сбербанка России» [↑](#footnote-ref-21)
22. www.sberbank.ru – сайт Сбербанка России. [↑](#footnote-ref-22)
23. Данные финансовой отчетности МСФО 2008 г. Сбербанка России [↑](#footnote-ref-23)
24. Данные МСФО Сбербанка России за 1 [↑](#footnote-ref-24)
25. Цурихина О., Лебедева К.Ф Методика определения платежеспособности заемщика.по материалам 12 региональной научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказкому региону.Том третий. Экономика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2008. 247 с.

Северо-Кавказский государственный технический университет, www.ncstu.ru [↑](#footnote-ref-25)
26. Белоглазова Г. Банковское дело: учебник, Спб: Питер. 2008 [↑](#footnote-ref-26)
27. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческих банков:Учеб.пособие/И.В. Пещанская. М.:ИНФРА –М, 2001 [↑](#footnote-ref-27)
28. www.sberbank.ru – сайт Сбербанка России [↑](#footnote-ref-28)
29. Данные годового отчета Сбербанка России на 2008 г. [↑](#footnote-ref-29)