## Содержание

Введение

1. Теоретические основы кредитования физических лиц

1.1 Понятие системы кредитования, основные элементы

1.2 Особенности кредитования физических лиц на современном этапе

1.3 Способы оценки кредитоспособности физических лиц

2. Анализ кредитования физических лиц в ЗАО «ВТБ-24»

2.1 Краткая характеристика банка

2.2 Кредитная политика коммерческого банка ЗАО «ВТБ-24»

2.3 Анализ кредитования физических лиц в ЗАО «ВТБ-24»

3. Проблемы и перспективы кредитования физических в ЗАО «ВТБ-24»

3.1 Проблемы развития кредитования потребительских нужд граждан

3.2 Совершенствование кредитной политики ЗАО «ВТБ-24» в области кредитования физических лиц

Заключение

Список литературы

Приложения

Приложение 1

Приложение 2

Приложение 3

Приложение 4

Приложение 5

Приложение 6

Приложение 7

Приложение 8

Приложение 9

Приложение 10

Приложение 11

Введение

Потребительское кредитование является неотъемлемой частью современного розничного рынка, покупателями на котором являются отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления. Сфера потребительского кредитования – пока еще недостаточно сформированная часть национальной экономики России. Цель ее функционирования – повышение доходов банков и торговых организаций, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах на основе кредитных ресурсов, расширение его покупательских возможностей, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики. Но достижение этой цели требует использования научных принципов и эффективных методов управления взаимодействиями субъектов сферы потребительского кредитования.

Актуальность темы исследования обусловливается тем, что развитие сферы потребительского кредитования будет способствовать ускоренному развитию потребительского рынка и банковского сектора экономики, что, в свою очередь, приведет к росту экономики страны в целом, а также повышению качества и уровня жизни российских граждан.

На протяжении последних нескольких лет российский рынок потребкредитования переживает стадию стремительного развития. Потенциал этого рынка оценивается экспертами в несколько миллиардов долларов в год. Это стимулирует все новые и новые банки выходить на сегмент розничного кредитования. Усиливающаяся конкуренция привела к тому, что решение о выдаче кредитов выдается за минимально возможные сроки – от нескольких минут до одного дня. Естественно, что методики оценки заемщика не поспевают за таким ростом рынка розничного кредитования.

Главная задача, стоящая сейчас перед банками – обеспечить минимальный уровень дефолтов при растущем объеме кредитов. Актуальность этой проблемы не вызывает сомнения по увеличивающемуся числу публикаций в прессе и ажиотажному интересу со стороны российских кредитных организаций. [[1]](#footnote-1)

Цель дипломной работы заключается в исследовании системы кредитования физических лиц и разработке направлений ее совершенствования.

Задачи дипломной работы:

* рассмотреть теоретические аспекты построение системы кредитования физических лиц в Российской Федерации;
* определить особенности кредитования физических лиц на современном этапе;
* провести анализ кредитования физических лиц в банке ЗАО «ВТБ-24»;
* разработать рекомендации по совершенствованию системы кредитования физических лиц в банке ЗАО «ВТБ-24».

Объект дипломного исследования – банковское кредитование на примере ЗАО «ВТБ-24».

Предмет дипломной работы - система кредитования физических лиц и направления ее совершенствования.

Теоретической и методологической основой исследования выступили труды российских и зарубежных ученых-экономистов по теории финансов и кредита. Значимый вклад в теорию исследуемых проблем внесли А.И. Архипов, Г.Н. Белоглазова, О.Б. Веретенникова, В.П. Иваницкий, А.Ю. Казак, О.И Лаврушин, В.Е. Леонтьев, М.С. Марамыгин, М.В. Романовский, В.К. Сенчагов, Д.В. Бейли, Дж.М. Кейнс, Ж.-К. Колли, Дж.М. Розенберг, Дж. Фридман, У.Ф. Шарп. Научно-теоретические труды ведущих ученых-экономистов раскрывают основные положения теоретических основ финансов, кредита и потребления; представляют экономическую природу и функциональное назначение процесса кредитования; содержат теоретико-методологическое обоснование потребительского кредитования; определяют роль кредитных операций в деятельности коммерческого банка.

кредитование потребительское банк кредитоспособность

## 1. Теоретические основы кредитования физических лиц

##

## 1.1 Понятие системы кредитования, основные элементы

Термин «система кредитования» часто используется в учебной литературе, в научных изданиях, в нормативных актах Центрального банка Российской Федерации. Однако при всей частоте употребления этот термин практически не раскрыт, его содержание не исследовано в полной мере. Ни в отечественной, ни в зарубежной литературе ему не уделено должного внимания. Научные работы, посвященные проблемам кредитования как системе, крайне малочислерпаны и зачастую содержат лишь упоминание о системе кредитования, но не раскрывают ее сути.

Между тем неудачи в банковской сфере и неразвитость кредитования в нашей стране непосредственно связаны с отсутствием понимания и реализации процесса кредитования как системы. Определение данного понятия могло бы способствовать, с одной стороны, повышению роли кредита в стимулировании реального сектора экономики, с другой стороны, совершенствованию системы управления кредитным процессом с целью минимизации кредитных рисков.[[2]](#footnote-2)

О.И. Лаврушин под термином система кредитования понимает совокупность элементов, обеспечивающих рациональное использование ссудных ресурсов, которая охватывает принципы, объекты, методы кредитования, планирование кредитных отношений, механизм предоставления и возврата ссуд, а также банковский контроль в процессе кредитования, т.е. включает в себя элементы, которые имеют связь с деятельностью по предоставлению ссудных ресурсов со стороны кредитора. В системе кредитования наиболее важными выступают такие основы, как субъекты кредита, обеспечение кредита, объекты кредитования, доверие.[[3]](#footnote-3)

Система кредитования — система регулирования кредитных отношений со стороны денежно-кредитных институтов, она охватывает деятельность кредитора (в современном обществе это, прежде всего, банк) по предоставлению и возврату денежных ссуд.[[4]](#footnote-4)

Кредитование как процесс предоставления временной финансовой помощи предполагает предоставление кредита на возвратной основе.

На современном этапе своего развития кредитование рассматривается в экономическом и правовом аспектах.

В экономическом аспекте банковское кредитование представляет собой деятельность банков и небанковских кредитных организаций по предоставлению банковского кредита, который понимается как движение ссудного капитала[[5]](#footnote-5) и предоставляется на основе возвратности с целью получения дохода в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы в данном месте и в данное время и при данных условиях кредитования[[6]](#footnote-6).

Отношения по банковскому кредитованию регламентируются нормами права и приобретают правовую форму. В правовом аспекте банковское кредитование – это деятельность банков по предоставлению кредита, который в данном случае понимается как договорное обязательство, в соответствии с которым банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее[[7]](#footnote-7).

Сущность банковского кредитования проявляется в его функциях. В свою очередь функции банковского кредитования есть проявление его сущности, содержания, выражение общественного назначения кредита. Будучи проявлением единой сущности, функции банковского кредитования тесно взаимосвязаны и в совокупности отражают характерные особенности банковского кредитования как экономического явления, показывают связь кредита с процессами кругооборота капитала и денежным обращением. Результат взаимодействия кредита с другими хозяйственными процессами, его движения в рамках единого хозяйственного оборота, в котором оно выполняет присущие ему функции, характеризует его роль в экономике.

Банковскому кредитованию присущи три основные функции – распределительная, эмиссионная, контрольная.

По мнению О.Н. Горбуновой, под финансовым правом понимается совокупность юридических норм, регулирующих общественные отношения, возникающие в процессе финансовой деятельности государства для обеспечения бесперебойного осуществления его задач и функций в каждый данный период его развития[[8]](#footnote-8). В свою очередь под предметом финансового права понимаются отношения, возникающие по поводу образования, распределения и использования денежных фондов муниципальных образований и самостоятельных хозяйствующих субъектов, то есть финансов, в интересах государства. Финансы – это экономические отношения по поводу формирования, распределения (перераспределения) и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов) между хозяйствующими субъектами. Кредит же в свою очередь является одной из форм образования, распределения (перераспределения) и использования фондов денежных средств (такой вывод мы можем сделать исходя из рассмотренных выше функций кредита). Кредит, таким образом, представляет собой совокупность экономических отношений, связанных с перераспределением на условиях возвратности временно свободных материальных ресурсов, денежных средств различных хозяйствующих субъектов – предприятий, государства, населения.

Большинство авторов, затрагивающих в своих трудах тему кредитования вообще и банковского кредитования в частности, сходятся во мнении, что банковское кредитование – это разновидность предпринимательской деятельности, урегулированный нормами права вид профессиональной деятельности банков и других кредитных организаций, направленный на привлечение и размещение собственных и заимствованных средств субъектов кредитных отношений на условиях срочности, платности, возвратности; основной источник формирования прибыли[[9]](#footnote-9). В этом качестве банковское кредитование рассматривается как квалифицирующий признак банка и предполагает лицензирование Банком России. Само же кредитование представляет собой постоянно осуществляемую деятельность, то есть совокупность последовательных и, как правило, стандартно осуществляемых действий, объединенных одной целью – получением прибыли.

Дать определение банковского кредитования немыслимо без включения в него основных его принципов. Осуществление банками деятельности по предоставлению кредитов строится на достаточно устойчивых принципах. Их можно условно разделить на три группы:

– императивные – получившие законодательное закрепление;

– договорные – принципы, подлежащие согласованию сторон кредитного договора;

– индивидуально-субъективные[[10]](#footnote-10).

Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки - банка и заемщика.

Таким образом, можно сформулировать определения банковского кредита и банковского кредитования.

 «Банковский кредит – это денежные средства, передаваемые (либо предназначенные к передаче) банком или иной кредитной организацией заемщику в процессе кредитования, в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором».

 «Банковское кредитование – это урегулированная нормами права разновидность предпринимательской деятельности банков и других кредитных организаций, направленная на предоставление в кредит собственных и заимствованных средств на условиях возвратности, срочности, платности».

Специфика кредита заключается в возвращении средств, предоставляемых заемщику во временное пользование. Поэтому в силу сущности кредита цель кредитования — обеспечение возвратного движения ссужаемых средств.[[11]](#footnote-11)

А.М. Тавасиев определяет кредит как передачу заемщику (юридическому или физическому лицу) банком на основании специального письменного договора исключительно денежных средств (собственных средств банка и/или заемных) на определенный в таком договоре срок на условиях возвратности и платности в денежной форме, подконтрольности, а также, как правило, целевого использования и обеспеченности.[[12]](#footnote-12)

Цель системы кредитования двояка: с одной стороны, обеспечение возврата ссужаемых средств, с другой стороны, обеспечение получения банком дохода от кредитных операций.[[13]](#footnote-13)

Изучение работы системы кредитования невозможно без раскрытия ее структуры и элементов.

Структуру системы кредитования можно представить следующим образом.[[14]](#footnote-14)

Фундаментальный блок.

Базовый подблок:

1) принципы кредитования;

2) субъекты процесса кредитования;

3) объекты кредитования.

Стратегический подблок:

1) кредитная политика;

2) кредитное планирование.

Экономико-технологический блок.

1) виды кредитов;

2) методы кредитования;

3) формы ссудных счетов;

4) лимиты кредитования;

5) кредитная документация.

Организационный блок.

Управляющий подблок:

1) управление кредитом;

2) управление кредитными рисками;

3) управление кредитным портфелем.

Общий организационный подблок:

1) предварительный этап кредитования;

2) этап выдачи и оформления кредита;

3) этап последующего контроля.

Элементы системы кредитования неразделимы. Успех приходит к банку только в том случае, если эти элементы дополняют друг друга, усиливают надежность кредитной сделки. Попытка разорвать их единство неизбежно нарушает всю систему, подрывая ее, и может привести к нарушению возвратности банковских ссуд.

К сожалению, в современной системе кредитования конкретных организаций данные блоки представлены не в полном объеме, некоторые из них в своей содержательной части не проработаны в должной степени. Особенно это касается стратегического подблока.

Практика показывает, что в ряде банков кредитная политика носит формальный характер, кредитное планирование осуществляется на низком уровне, а кредитная стратегия формируется без должного обоснования. По общему признанию, управление кредитными рисками является слабым звеном российской кредитной практики.[[15]](#footnote-15)

## 1.2 Особенности кредитования физических лиц на современном этапе

В значении кредита, предоставленного физическому лицу, иногда употребляются такие термины, как «потребительский кредит», «личный кредит», «розничный кредит». В настоящее время термин «личный кредит» (individual credit) употребляется в широком значении кредита, предоставленного банком физическому лицу. Как вариант перевода англоязычного термина существует также близкое по значению понятие «персональный кредит» (personal credit). В любом случае, независимо от вида кредитования населения, кредитная политика любого банка предписывает рассматривать залоговое обеспечение как вторичный фактор кредитной сделки, выставляя на первое место потенциальную способность заемщика, расплатиться по кредиту.

Существование понятия «розничный кредит» связано с тем, что сам термин «розница» в узком смысле употребляется в значении предоставления каких-либо услуг населению. По аналогии это понятие было перенесено и на услугу по предоставлению кредитов населению. Согласно самым последним тенденциям банковской практики более распространен англоязычный термин «ритейл».

В современном финансово-кредитном словаре под редакцией М.Г. Лапусты и П.С. Никольского потребительский кредит определяется как форма кредита, при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг потребительского характера.[[16]](#footnote-16)

Потребительский кредит – это экономические отношения между кредитором и заемщиком – физическим лицом, в форме движения ссудного капитала в денежном выражении, основанных на общепринятых принципах и осуществляемых для финансирования расходов заемщика, связанных с использованием, употреблением, применением благ, товаров и услуг в целях удовлетворения потребностей.

Потребительское кредитование – это взаимосвязанный комплекс организационно-функциональных, документальных, юридических и экономических процедур, составляющих единый механизм взаимодействия кредитной организации с физическим лицом по поводу предоставления потребительских кредитов.[[17]](#footnote-17)

Авторский коллектив под руководством О.И. Лаврушина характеризует потребительский кредит как продажу торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.).[[18]](#footnote-18)

Е.Ф. Жуков отмечает, что потребительский кредит переплетается с банковским, поскольку торговые компании используют долговые обязательства потребителей для получения взамен ссуд от банков.[[19]](#footnote-19)

Г.Н. Белоглазова и Л.П. Кроливецкая понимают потребительский кредит как одну из форм кредита, служащего средством удовлетворения различных потребительских нужд населения.[[20]](#footnote-20)

Д. Стребков характеризует потребительский кредит более широко: не только как институциональный, но и как неинституциональный межличностный долг. Важнейшим параметром для него является возвратность денежных средств. Однако он отмечает, что определение конкретного срока возврата долга, необходимость выплаты процентов, формальное (письменное) закрепление договоренности в ситуации кредитования - заимствования между отдельными гражданами могут и отсутствовать.[[21]](#footnote-21) Таким образом, под потребительским кредитом он понимает деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающие их обязательное дальнейшее возвращение.

Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл определяют потребительский кредит как ссуды предоставляемые населению для приобретения потребительских товаров длительного пользования.[[22]](#footnote-22)

По определению Совета управляющих ФРС США, который ежемесячно публикует статистическую информацию по потребительскому кредитованию в США, потребительский кредит – это краткосрочная и долгосрочная задолженность физических лиц-потребителей финансовым учреждениям, розничной торговле и прочим дистрибьюторам по ссудам, предоставленным им для покупки товаров и услуг. Данная задолженность не включает закладные под недвижимость и ссуды на приобретение страховых полисов.

Г.С. Панова отмечает условность самого термина «потребительский кредит», что проявляется в том,

что в нем больше производительных, чем потребительных черт. Производительные черты ссуд на потребление

заключаются в том, что кредит предоставляется на потребительные цели, направленные на воспроизводство

жизнедеятельности людей (пища, одежда, отдых и т. д.). По ее мнению, в таком случае действительно более

оправдано вести речь о «кредитовании населения».

С другой стороны, она отмечает, что кредиты на текущие нужды, предоставляемые банками, а также ссуды, выдаваемые наличными деньгами кассами взаимопомощи на предприятиях, в организациях и учреждениях – это, как правило, ссуды, имеющие потребительный характер, а ссуды на приобретение или строительство жилищ, хозяйственное обзаведение и ремонт жилищ – производственный. Этим по сути дела объясняется различный подход к трактовке потребительских ссуд в нашей стране и большинстве развитых стран Запада, где потребительскими называют лишь ссуды предоставляемые на приобретение потребительских товаров или оплату услуг. А ипотечные ссуды, ссуды на строительство, ремонт и покупку жилья потребительскими не считаются. Относительно долгосрочный характер и значительные размеры предопределили необходимость, с точки зрения западных банкиров, их обособления и учета отдельной балансовой строкой в отчетности коммерческих банков. В этой связи Г.С. Панова отмечает, что западный подход не точно отражает само понятие «потребительской» ссуды, поскольку жилищные, ипотечные ссуды также используются населением на цели потребления, а не производства.[[23]](#footnote-23)

Классификация потребительских кредитов заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направления использования, объектам кредитования и т. д.

Классификацию потребительских кредитов по виду заемщика, целевой направленности, сроку кредитования, обеспеченности, методу погашения и взимания процентов можно представить на рис. 1.1 (Приложение 1).[[24]](#footnote-24)

Классификация потребительского кредита по порядку и технологии предоставления, характеру оборота средств, уровню кредитного риска, виду объекта потребления может быть представлена на рис. 1.2 (Приложение 2).

В настоящее время кредитование населения переживает настоящий бум развития: за последние 4 года доля кредитов населению в активах банковской системы выросла в 3 раза, а соотношение розничных кредитов и ВВП – почти в 6 раз. Это можно объяснить рядом причин:

1) кредитные ставки довольно долго находились на запредельно высоких уровнях (30% и выше) снизилось до относительно приемлемых (14 – 25%);

2) кредитование населения имеет гораздо большие перспективы для экстенсивного расширения. Высокие темпы экономического роста в сочетании с постоянно снижающейся инфляцией и растущими денежными доходами, сформировавшимися у достаточно широких слоёв населения положительно влияют на динамику объемов кредитования. А позитивное ожидание относительно собственного будущего материального положения – важнейшее условие для обращения в банк за кредитом;

3) активная политика самих банков, осознавших потенциальные выгоды кредитования населения и предложивших рынку широкую линейку банковских продуктов.

4) кредитовать население значительно доходнее. По официальной статистике Банка России средняя ставка по рублевым кредитам физическим лицам на 7-8 процентных пунктов была выше ставки по кредитам предприятиям, выдаваемым на те же сроки.

5) в кредитовании реального сектора значительно выше конкуренция, подстегиваемая развитием фондового рынка и проникновением иностранных банков. Чтобы продвигать бизнес дальше, банки должны ценить каждого, даже самого мелкого клиента. [[25]](#footnote-25)

Анализ деятельности крупнейших банков в области кредитования населения показал, что помимо высоких темпов роста объемов данного вида кредитования, достаточно быстро растет и просроченная задолженность по ним (рис. 1.3, Приложение 3).

Виды кредита являются основополагающим элементом механизма кредитования населения. Изменения должны коснуться и структуры кредита населению в направлении роста популярности нецелевых кредитов и ипотечного кредитования.

Самое привлекательное в нецелевых кредитах (кредитах на неотложные нужды) - удобство. Например, чтобы получить автокредит, надо в обязательном порядке застраховать машину и поставить сигнализацию, для ипотечной ссуды требуется оплатить значительный первоначальный взнос. А ссуду на неотложные нужды получают деньгами, и тратят по своему усмотрению без всяких условий и ограничений со стороны банка (кроме естественного требования - своевременного погашения ссуды). Кредит на неотложные нужды не привязан к предмету покупки, сумма кредита поступает непосредственно к заемщику, а не на расчетный счет компаний, как это бывает в случае автокредитования. Тем самым кредит на неотложные нужды позволяет приобретать товары или услуги, недоступные с помощью обычных целевых кредитов, а также освобождает заемщика от всевозможных «дополнительных услуг», которыми заемщик обязан воспользоваться при целевом кредитовании, типа страховки в указанной банком компании. Во многих банках, работающих с населением, большая часть кредитного портфеля по потребительскому кредитованию уже приходится именно на нецелевые кредиты, и их размеры будут неуклонно расти.

Вместе с тем необходимо активнее использовать ипотечные кредиты, а не личные займы, как сейчас, то есть качественно менять структуру кредитования. Рынок ипотечного кредитования, несомненно, является самым перспективным. В большинстве банков уже есть свои собственные наработки в данной области, выраженные в виде программ ипотечного кредитования. Но доходность здесь небольшая, поскольку кредитование не имеет массового характера. Деятельность в данной области связана с большим количеством рисков, касающихся в основном длительности периода кредитования. Поэтому стоимость кредитной услуги очень велика. Для привлечения клиентов необходимо, в первую очередь, снижение процентной ставки за счет исключения из нее риска неплатежа. Для этого банки должны отсечь ненадежных заемщиков и предупредить случаи невозврата и, соответственно, связанные с этим дополнительные расходы. Учитывая низкую обеспеченность граждан жильем, неудовлетворительное состояние жилого фонда, а также при условии сохранения текущих темпов роста доходов населения можно рассчитывать на значительный рост ипотечного кредитования в ближайшие годы, доля которого в общем объеме выданных кредитов будет неуклонно повышаться.

Менее всего развит рынок образовательного кредитования. Основная его идея состоит в разрыве замкнутого круга: отсутствие необходимого образования – низкий заработок – отсутствие средств на образование – отсутствие необходимого образования. Особенности же образовательного кредита состоят в низкой процентной ставке (максимально приближенной к ставке рефинансирования) и большим сроком возврата кредита (до 10 лет).[[26]](#footnote-26)

Тенденции развития российского рынка кредитования населения связаны с устранением назревших в этой сфере проблем. Можно выделить следующие проблемы кредитования населения: проблема недобросовестной конкуренции и тесно связанная с ней информационная проблема. Проводимые рекламные компании, маркетинговые мероприятия не в полной мере предоставляют заемщикам важную информацию об аспектах и проблемах банковского кредитования, в частности, о реальной стоимости кредита. Банки должны быть заинтересованы в том, чтобы процентные ставки по кредитам были «открытыми», поскольку это напрямую связано с платежеспособностью заемщика, а значит и с уменьшением риска невозврата кредита. Первым шагом в борьбе с недобросовестной конкуренцией стали Рекомендации кредитным организациям по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов, разработанные Федеральной антимонопольной службой (ФАС) и Центральным банком Российской Федерации, принятие закона о кредитных историях, а также рассмотрение Государственной Думой законопроекта о потребительском кредитовании.

Дополнительные платежи, которые заемщику приходится платить помимо погашения основного долга и процентов по кредиту. К ним можно отнести:

* кредитная ставка (% годовых) единовременные платежи: первоначальный взнос, плата за открытие, ведение счета клиента,
* комиссия за предоставление кредита, ежемесячные платежи: комиссия за ведение ссудного дела, комиссия при предоставлении кредита, комиссия за расчетно-кассовое обслуживание, комиссия за организацию кредита, за ведение кредитного досье. Особенно чувствительна для потребителя ежемесячная комиссия, размер которой колеблется в пределах 0,82% от суммы кредита. Причем, вне зависимости от того, что остаток по ссуде с каждым очередным платежом уменьшается, комиссия (в отличие от процентов) берется с первоначальной, большой суммы. Получается, что в дополнение к основному долгу и ежемесячным процентам кредит «тяжелеет» на 24% годовых (если брать максимальный размер комиссии).
* штрафы: пеня за несвоевременное внесение очередного платежа по кредиту, штрафные санкции за досрочное погашение кредита, за каждый день просрочки платежа.

И лишь суммирование всех плат и комиссий позволяет получить полное представление о реальной стоимости кредита. В результате этого суммирования общая процентная ставка вырастает в несколько раз, даже при условии получения так называемого беспроцентного кредита. [[27]](#footnote-27)

Ограничением роста кредитования для многих банков являются размеры их ресурсной базы и капитализации. Поэтому банки, занимающиеся кредитованием населения, должны активизировать депозитную политику по аналогии с зарубежным опытом, который свидетельствует о том, что значительным источником ресурсной базы потребительского кредитования являются вклады физических лиц. Развитие сравнительно новых видов кредитов (кредиты на образование, кредиты молодым семьям на хозяйственно обзаведение и т.п.) также требуют увеличения ресурсов. В связи с этим банкам необходимо обеспечить рост и оптимизацию структуры ресурсной базы посредством диверсификации привлеченных источников с учетом их преимуществ и недостатков. Реализация этой задачи возможна на основе развития таких способов привлечения ресурсов, как: расширение Банком России инструментов рефинансирования; их универсальности и доступности для банков; размещения коммерческими банками собственных облигаций на рынке ценных бумаг; секьюритизации кредитного портфеля.

Необходима разработка и усовершенствование стандартизированных банковских продуктов - созданных на основе маркетинговых исследований рынка, максимально понятных для конечных потребителей. Такими продуктами могут быть: кредитные карты, автокредиты, экспресс-кредитование, кредиты молодым семьям на обзаведение хозяйством, ипотечное кредитование и др.

Для повышения качества обслуживания, необходимо повысить профессионализм и материальную заинтересованность непосредственных менеджеров работающих с клиентами, путем внедрения материальных и нематериальных методов стимулирования продаж кредитов на местах.

Учитывая специфику развития кредитования населения, предложена организационная структура, представленная в таблице 1.1 (Приложение 4).

Данные подразделения являются элементами организационной структуры банка, создаются с целью оптимизации этой структуры на основе требования обеспечения ее структурно-функциональной полноты и достаточности для осуществления и дальнейшего развития кредитования населения.[[28]](#footnote-28)

В ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное направление трансформируется в три основных направления:

- кредитование на пластиковые карты;

- автокредитование;

- ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

- снижение процентных ставок, как фактора повышения спроса;

- страхование финансовых рисков под возможные потери;

- создание кредитных бюро на всей территории России;

- тесное взаимодействие с торговыми и страховыми организациями;

- развитие технологий банковской инфраструктуры.[[29]](#footnote-29)

## 1.3 Способы оценки кредитоспособности физических лиц

Кредитоспособность заемщика представляет собой способность к совершению сделки по предоставлению стоимости на условиях возвратности, срочности и платности, или, другими словами, способность к совершению кредитной сделки. В процессе управления кредитным риском коммерческие банки используют совокупность критериев и показателей, рассмотрение и анализ которых позволяют сделать вывод об уровне кредитоспособности заемщика. Конкретный набор показателей, характеризующих деятельность предприятия в разных банках, неодинаков и видоизменяется в процессе развития кредитных отношений.[[30]](#footnote-30)

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике фигурирует как один из основных объектов оценки при определении целесообразности и форм кредитных отношений. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его искусством и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств.

Перечень элементов кредитоспособности заемщика и показателей, их характеризующих, может быть более широким или сокращенным в зависимости от целей анализа, видов кредита, сроков кредитования, состояния кредитных отношений банка с заемщиком. Оптимальные или допустимые значения таких показателей должны дифференцироваться в зависимости от деятельности заемщика, конкретных условий сделки и пр. [[31]](#footnote-31)

На сегодняшний день существует несколько основных методик оценки кредитоспособности клиентов. Системы отличаются друг от друга количеством показателей, которые применяются в качестве составных частей общей оценки заемщика, а также разными подходами к характеристикам и приоритетностью каждого из них.

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 (Приложение 5).

Скоринговые модели применяются в основном при предоставлении кредитов на покупку товаров (экспресс-кредитование) и при выдаче 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 выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью или, наоборот, с ненадежностью клиента.

Техника 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, количество иждивенцев, профессия, доход, стоимость жилья и прочее.

Преимущества скоринговых моделей очевидны:

1) снижение уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений;

2) &возможность эффективного управления кредитным портфелем;

3) отсутствие длительного обучения сотрудников кредитного департамента;

4) возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.

Однако, несмотря на положительные моменты, применение кредитного скоринга сопряжено с рядом трудностей.

Одна из них заключается в том, что определение оценивающих характеристик производится только на базе информации о тех клиентах, которым банк уже предоставил кредит.

Другая и наиболее значимая проблема состоит в том, что скоринговые модели строятся на основе выборки из числа наиболее "ранних" клиентов. Учитывая это, сотрудникам банка приходится периодически проверять качество работы системы и, когда оно ухудшается, разрабатывать новую модель.

Следует отметить, что из анкеты-заявления, заполненной заемщиком, для оценки берутся порядка десяти характеристик, а остальные данные хранятся в статистической базе для дальнейшего обновления и анализа скоринга.

На текущий момент российские банки оценивают такие характеристики, как доход, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля (при этом различают автомобиль отечественного и иностранного производства, обязательно учитывая срок, прошедший с момента его выпуска), наличие земельного участка (рассматривается его площадь и удаленность от центра города), стаж работы, должность, образование.

Несомненно, сегодня это основные параметры, по которым можно определить степень кредитоспособности физического лица. Однако непрерывная корректировка скоринговой методики позволит расширить и изменить перечень оцениваемых характеристик, и те клиенты, которые сегодня попадают в группу ненадежных заемщиков, при последующем анализе кредитной деятельности, возможно, будут отнесены к числу заемщиков, имеющих низкую невозвратность кредитов.

Более сложная и тщательная оценка заемщика применяется при выдаче физическим лицам кредитов на неотложные потребительские нужды. Это, как правило, среднесрочные ссуды на покупку дорогих вещей, оплату каких-либо услуг и работ. Примером может служить приобретение дорогостоящей мебели, плата за обучение, финансирование ремонта жилья и т.п. В этом случае многие крупные коммерческие банки определяют платежеспособность заемщика на основании документов с места работы о доходах и размерах удержаний, а также по данным анкеты. Результат вычисляется как среднемесячный доход за вычетом всех обязательных платежей, скорректированный на поправочный коэффициент и умноженный на срок кредита. Исходя из полученной суммы, рассчитывается максимальный размер кредита. Полученная величина корректируется с учетом влияющих факторов: предоставленного обеспечения кредита, информации, содержащейся в заключениях службы безопасности и юридического департамента банка, остатка задолженности по ранее полученным ссудам.

Для оценки платежеспособности клиента кредитным инспекторам необходимо проанализировать огромное количество документов. Перечень их достаточно велик и насчитывает около пятнадцати наименований. Обязательное их предоставление клиентом, с одной стороны, ограничивает круг потенциальных заемщиков банка, а с другой, позволяет сформировать кредитный портфель более высокого качества и снизить кредитный риск.

Один из плюсов данной методики – применение специальных формул и корректирующих коэффициентов, которые позволяют упростить работу сотрудников кредитного департамента банка и рассчитать платежеспособность потенциального заемщика. Однако показатели для нее следует получать в каждой конкретной ситуации отдельно, а результат не рассматривать как нечто, свидетельствующее однозначно в пользу или против выдачи кредита. Ведь даже если на момент рассмотрения кредитной заявки финансовые показатели клиента находятся на приемлемом уровне, не стоит забывать, что риск невозвращения кредита все равно остается, поскольку полностью устранить его в принципе невозможно. Показатели помогут лишь оценить степень кредитного риска и, к сожалению, данная методика не позволяет спрогнозировать положение заемщика в будущем.

При ипотечном кредитовании физических лиц основной способ снижения кредитного риска банка – 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 в предоставлении ссуды.

Операциями по ипотечному кредитованию физических лиц в банке занимается достаточно широкий круг банковских подразделений: юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и пр. Это свидетельствует о степени сложности и трудоемкости процедуры андеррайтинга, ход которой каждый банк разрабатывает самостоятельно, выбирая критерии оценки и условия предоставления ипотечных кредитов.

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 о 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.

При ипотечном кредитовании сотрудники банков включают в методику определения кредитоспособности заемщика и величины кредитного риска дополнительные количественные и качественные характеристики.

Среди количественных характеристик – отношение общей суммы ежемесячных обязательств заемщика к совокупному семейному доходу за тот же период, а также достаточность денежных средств (исходя из расходов на содержание).

Качественные характеристики включают доходы заемщика, стабильность занятости, кредитную историю, обеспечение кредита и т. п.

Оценивая методику андеррайтинга, можно сделать вывод, что здесь применяется системный подход к анализу ссудозаемщика. Положительная сторона методики – возможность банка к любому потенциальному заемщику выработать индивидуальный 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.

Следует отметить, что понимание целесообразности и актуальности использования более совершенных методик возникает чаще всего у тех банков, кредитование физических лиц в которых реализовано в качестве массовой услуги.

Если же банк планирует разворачивать масштабную программу, то для того чтобы преуспеть на рынке в условиях постоянного ужесточения конкуренции и, как следствие, сокращения доходности, необходимо искать пути сокращения операционных расходов и минимизации рисков.

Обязательным условием здесь будет правильное построение механизма, который будет осуществлять эту деятельность. Образно говоря, нужно создать своеобразный конвейер, состоящий из определенного количества сотрудников, взаимодействующих с заемщиками и между собой по определенным четко обозначенным правилам и алгоритмам. В число таких алгоритмов входят методики анализа заявок и принятия решений о выдаче кредита. [[32]](#footnote-32)

Итак, операции потребительского кредитования являются одними из самых доходных статей банковского бизнеса. За счет этого источника может формироваться значительная часть чистой прибыли кредитной организации, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам коммерческого банка.

Операции потребительского кредитования являются перспективными и привлекательными для коммерческих банков, а, значит, важным становится и разработка комплекса мероприятий по снижению уровня кредитного риска и управлению им. Управление кредитным риском основывается на выявлении причин невозможности или нежелания заемщика выполнять свои обязательства и определении методов снижения уровня риска. Целью управления кредитным риском является снижение вероятности неисполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору и минимизация финансовых потерь коммерческого банка в случае невозврата кредита.

## 2. Анализ кредитования физических лиц в ЗАО «ВТБ-24»

##

## 2.1 Краткая характеристика банка

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество) (прежнее название - Закрытое акционерное общество «Коммерческий банк развития предпринимательской деятельности «ГУТА-БАНК») создан на основании решения общего собрания Участников Коммерческого банка развития предпринимательской деятельности «ГУТА-БАНК» (общество с ограниченной ответственностью) (протокол №77 от 31 марта 2000 года о преобразовании общества).

Банк является правопреемником КБ «ГУТА-БАНК» ООО по всем его правам и обязанностям Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество) (прежнее наименование – ЗАО Внешторгбанк Розничные услуги) был образован на базе Коммерческого банка развития предпринимательской деятельности (сокращенное наименование: ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК»).

Банк имеет генеральную лицензию, выданную Центральным банком Российской Федерации на проведение банковских операций в рублях и в иностранной валюте с юридическими и физическими лицами, лицензию на осуществление операций с драгоценными металлами, лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, деятельности по управлению ценными бумагами и т.д.

Банк является участником системы страхования вкладов.

Филиалы Банка работают во всех экономически значимых регионах страны, предлагая своим клиентам высокотехнологичные продукты и услуги. До 16 июля 2004 года Банк входил в состав группы аффилированных компаний – «Группа «Гута», осуществляя функции основного расчетного центра Группы. В июле 2004 года акционеры продали ОАО Внешторгбанк контрольный пакет акций Банка.

25 марта 2005 года Наблюдательным советом ОАО Внешторгбанк была утверждена стратегия развития ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК», в соответствии, с которой на базе Банка создается крупный розничный банк, специализирующийся на обслуживании и кредитовании населения и малого бизнеса в рамках группы ВТБ. В рамках утвержденной стратегии развития и в соответствии с решением общего собрания акционеров от 6 июня 2005 года ЗАО «КБ «ГУТА-БАНК» был переименован в ЗАО Внешторгбанк Розничные услуги. На розничном рынке его деятельность осуществлялась с использованием товарного знака «ВНЕШТОРГБАНК 24». До утверждения Наблюдательным Советом стратегии развития Банк являлся универсальной кредитной организацией.

В рамках утвержденной долгосрочной стратегии развития Банка была разработана и запущена в действие широкая линейка продуктов и услуг для клиентов - физических лиц и субъектов малого и среднего бизнеса.

Основными продуктами Банка являются:

1. Кредитование малого бизнеса

Целевая аудитория - юридические лица и предприниматели без образования юридического лица в Москве и в регионах России с объемом годовой выручки, не превышающим размер рублевого эквивалента 3 млн. долларов США.

2. Потребительское кредитование населения

Включает в себя широкий спектр банковских продуктов, таких как автокредит, кредит на неотложные нужды с обеспечением и без, кредитные карты и пр.

3. Ипотечное кредитование

Кредитование на покупку квартир на вторичном рынке жилья, на покупку квартир на стадии строительства, а также нецелевые ипотечные кредиты для собственников жилья

4. Вклады населения

Линейка предлагаемых Банком вкладов включает в себя вклады с возможностью пополнения и совершения расходных операций, с возможностью ежемесячного получения или капитализации процентов и т.д.

В настоящее время Банк предоставляет продукты и услуги крупным корпоративным клиентам (в первую очередь, кредитование и предоставление гарантий и аккредитивов).

Предполагается, что операции с корпоративным клиентами в дальнейшем будут сконцентрированы только в ВТБ и других банках группы и к концу 2007 года их практически не останется в Банке.

Прочие услуги Банка:

- услуги системы дистанционного банковского обслуживания (Система Телебанк);

- прием наличных платежей в адрес организаций;

- открытие и ведение счетов;

- операции с иностранной валютой;

- операции с дорожными и именными чеками;

- аккредитивная форма расчетов;

- операции с векселями Банка;

- аренда сейфовых ячеек и обеспечение безопасности при операциях по сделкам с недвижимостью;

- операции на фондовом и денежном рынках, включая брокерское обслуживание на ММВБ,

- МФБ и РТС, купля-продажа акций и векселей на внебиржевом рынке по заявкам клиентов, операции на международном валютном рынке (ForEx);

- доверительное управление;

- депозитарное обслуживание.

Деятельность ВТБ 24 (ЗАО) ориентирована на максимально качественное банковское обслуживание клиентов. При разработке продуктового ряда на широком спектре кредитных продуктов для населения и малого бизнеса был сделан особый акцент.

На сегодняшний день существующая продуктовая линейка продуктов и услуг запущена не только в Москве и Московской области, но и во всех филиалах Банка. Часть услуг Банка доступна клиентам в круглосуточном режиме.

В настоящее время филиальная сеть формирует более половины объемов бизнеса Банка.

Достигнутые результаты работы филиалов и дополнительных офисов Банка сегодня позволяют говорить о том, что в результате создания региональной и московской сети у Банка появились дополнительные возможности по увеличению клиентской базы, расширению спектра и качества банковских продуктов, реализации межрегиональных программ.

К числу основных операций Банка, формирующих финансовый результат, относятся:

- кредитование клиентов Банка - физических лиц, включая потребительское и ипотечное кредитование, а также предоставление кредитов индивидуальным предпринимателям;

- кредитование клиентов Банка - юридических лиц, включая предприятия малого и среднего бизнеса;

- операции на фондовом и денежном рынках, включая брокерское обслуживание на ММВБ, МФБ и РТС, купля-продажа акций и векселей на внебиржевом рынке по заявкам клиентов,

- операции на международном валютном рынке (ForEx);

расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц, денежные переводы.

Для достижения целевой доли рынка (от 8 до 15% в различных сегментах рынка) Банк планирует предпринимать следующие меры:

-существенное расширение и развитие региональной сети;

-предоставления широкого спектра современных услуг,

-внедрения высоких стандартов в скорости предоставления и удобстве обслуживания кредитов,

-установления высоких кредитных лимитов,

-инновационный подход в разработке продуктов и услуг,

-развития альтернативных каналов продаж,

-развитие брэнда Банка.

Таким образом, Банк планирует в течение 3-5 лет стать одним из лидеров рынка розничных банковских услуг (в сегментах потребительского и ипотечного кредитования, автокредитования, депозитах физических лиц, кредитования малого и среднего бизнеса и т.д.).

Источниками будущих доходов (в перспективе на 3-5 лет) Банка будут являться, в первую очередь, доходы от кредитования физических лиц (75% от операционных доходов) и предприятий малого и среднего бизнеса (около 14% от операционных доходов).

Организационная структура ЗАО «ВТБ-24» представлена в Приложении 6.

Высшим органом управления Банка является общее собрание акционеров Банка, принимающее важнейшие решения.

Ревизор Банка осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Банка.

Совет директоров Банка, состоящий из пяти человек, осуществляет общее руководство деятельностью банка, в функции которого входит планирование, включающее выбор цели стратегии. Совет директоров Банка определяет приоритетные направления деятельности банка, утверждает годовые планы расходов и доходов, рассматривает результаты деятельности банка, а также утверждает внутренние документы банка и т.п.

Служба внутреннего контроля является самостоятельным структурным подразделением Банка и действует на основании Устава Банка и Положения о службе внутреннего контроля, утверждаемого Советом директоров Банка.

Служба внутреннего контроля создается для осуществления внутреннего контроля и содействия органам управления Банка для обеспечения эффективного функционирования Банка.

Кредитный комитет является основным органом, обеспечивающим реализацию политики Банка и предоставлению кредитов.

Планово-экономический отдел осуществляет планирование показателей финансовой деятельности Банка, организацию денежного обращения в Банке и контроль за соблюдением клиентами банка Порядка работы с денежной наличностью и т.п.

Валютный отдел осуществляет проведение расчетов, связанных с экспортно-импортными операциями клиентов, проводит операции по купле и продаже иностранных валют за рубли, осуществляет учет средств в иностранной валюте для обязательной продажи на валютном рынке.

Главный бухгалтер осуществляет руководство учетно-операционным отделом и отделом внутри банковских операций. Главный бухгалтер отвечает та формирование учетной политики, ведения бухгалтерского учета, своевременное и достоверное представление бухгалтерской отчетности, организует внутри банковский контроль.

Учетно-операционный отдел функционирует как подразделение, обеспечивающее расчетное обслуживание клиентов.

Отдел кассовых операций обеспечивает кассовое обслуживание клиентов и осуществляет прием наличных денежных средств от юридических и физических лиц в операционное и послеоперационное время, своевременное и полное обеспечение наличными денежными средствам дополнительных офисов Каика, исходя из потребностей клиентов.

Отдел автоматизации обеспечивает поддержку программных средств, используемых в банке, разработку нового и совершенствования используемого программного обеспечения, оказание методической помощи подразделениям Банка по вопросам использования установленных программных средств.

Юридический отдел осуществляет правовое обеспечение работа банка и защиту его интересов.

Секретарь - инспектор по кадрам - осуществляет информационное, документальное - и организационно-техническое обслуживание деятельности Банка, ведет кадровую работу.

Служба безопасности обеспечивает: экономическую безопасность Банка» защиту информационных технологий, охрану Банка с использованием сил физической охраны и технических средств, режим и внутрибанковскую безопасность, поддерживает и развивает связь с правоохранительными органами и т.п.

Кредитное управление проводит единую кредитную политику; формирует качественный и высокодоходный кредитный портфель; разрабатывает рекомендации по совершенствованию стратегии банка в области размещения ресурсов, организует кредитование Банком в рублях и иностранной валютах юридических и физических лиц.

Отдел розничного кредитования - организует кредитование физических лиц в соответствии: с требованиями Положения о потребительском кредитовании физических лиц, разрабатывает и внедряет новые кредитные продукты, проводит единую кредитную политику, формирует качественный и высокодоходный кредитный портфель,

Отдел коммерческого кредитования – проводит единую кредитную политику; организует и осуществляет кредитование Банком в рублях и иностранной валютах юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, кредитных организаций и небанковских учреждений.

Управление корпоративного бизнеса и ритейла – обеспечивает выполнение Банком плановых финансовых показателей; руководит всеми структурными подразделениями Банка в части организации обслуживания клиентов, организует маркетинговую деятельность в Банке; осуществляет организацию и контроль работы дополнительных офисов Банка,

Дополнительные офисы Банка - являются внутренними структурными подразделениями Банка. В своей деятельности руководствуется «Положением о дополнительном офисе».

Отдел розничного, бизнеса - осуществляет планирование деятельности дополнительных офисов Банка; разрабатывает и внедряет единые стандарты при обслуживании клиентов, контролирует их соблюдение, организует и проводит рекламные мероприятия по продвижению услуг Банка, проводит регулярный мониторинг качества продаваемых услуг.

Инспектор по кадрам оформляет прием, перевод и увольнение работников в соответствии с трудовым законодательством, положениями, инструкциями и приказами Председателя Правления Банка; ведет установленную документацию по кадрам: принимает, заполняет, хранит и выдает трудовые книжки; ведет табельный учет рабочего времени; осуществляет контроль за своевременным предоставлением очередных отпусков, ведет учет работников Банка, в установленном порядке оформляет и хранит их личные дела.

Административно — хозяйственный отдел - обеспечивает хозяйственное обслуживание клиентов и надлежащее состояние в соответствие с правилами и нормами производственной санитарии и противопожарной защиты зданий и помещений Банка в которых расположены подразделения банка, организует проведение ремонтных работ, несет ответственность за технику безопасности.

Транспортный отдел – обеспечивает перевозку работников Банка, осуществляет карьерные функции, производит текущий ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств.

Каждое структурное подразделение банка осуществляет свою деятельность на основании соответствующих внутрибанковских положений, содержащих основные функции, стоящие перед отделами, службами и внутренними подразделениями Банка и Советом директоров Банка. Сотрудники Банка осуществляют свою деятельность в соответствии с должностной инструкцией.

Руководство текущей деятельностью ЗАО «ВТБ-24», в том числе принятие решений, издание приказов и распоряжений в рамках полномочий, определяемых Председателем Правления Банка, осуществляет Главный управляющий директор банка.

ЗАО «ВТБ-24» - один из самых надежных российских банков. Это делает его привлекательным для всех, кто хотел бы сохранить и приумножить накопленные денежные средства, получить качественные банковские услуги.

Рассмотрим основные показатели деятельности банка за 2006-2008 гг. (табл. 2.1, Приложение 7).

Как видно из представленных данных, в 2006-2008 гг. деятельность банка динамично развивается. Так, собственный капитал банка за указанный период увеличился на 50 %, что можно назвать положительной тенденцией, так как свидетельствует об увеличении размера имущества банка. Наблюдается значительное (в 2,18 раз) увеличение работающих активов банка, что свидетельствует о наращивании банком объемов активных операций за анализируемый период. Увеличение коммерческих кредитов банка за указанный период произошло в 2,66 раз. Также увеличились и привлеченные средства банка (в 2,9 раз). Это говорит о тенденциях роста привлеченных ресурсов, направляемых на осуществление активных операций за оцениваемый период.

Основными источниками дохода Банка являются кредитование населения, малого и среднего бизнеса, крупных корпоративных клиентов, торговля ценными бумагами и обслуживание VIP-клиентуры. Кроме того, Банк успешно развивает такие направления бизнеса, как организация и андеррайтинг облигационных займов, финансовое консультирование, управление активами клиентов, проектное, торговое и структурное финансирование.

Прибыль банка за период увеличилась в 2,28 раз. Рост банковской прибыли показывает эффективность банковской деятельности в целом.

Таким образом, ЗАО «ВТБ-24»» является динамично развивающимся банком. В 2008 году ЗАО «ВТБ-24» значительно укрепил свои позиции на рынке. Постоянно расширяя свое присутствие, как в розничном, так и в корпоративном сегменте Банк последовательно реализует стратегию создания крупнейшего в стране универсального частного финансового института. Ключевыми направлениями деятельности ЗАО «ВТБ-24» являются: розничное, корпоративное, инвестиционно-банковские услуги и работа с состоятельными частными клиентами (private banking). Кредитный портфель банка за последние три года увеличился более чем в 2,5 раза.

Банк занимает лидирующие позиции на рынке потребительского и ипотечного кредитования. Частными клиентами ЗАО «ВТБ-24» являются более 3,5 миллионов человек. В целях минимизации рисков основное внимание уделяется развитию обеспеченного кредитования (автокредитование и ипотека). В следующем разделе дипломной работы предлагается рассмотреть кредитную политику ЗАО «ВТБ-24».

## 2.2 Кредитная политика коммерческого банка ЗАО «ВТБ-24»

Кредитная политика ЗАО «ВТБ-24» строится не только с учетом соблюдения общепринятых основных принципов кредитования: срочность, платность, возвратность, обеспеченность, но и таких как:

1. Формы предоставления кредитов. Основная форма - срочный коммерческий кредит. К особым видам кредитования относятся кредиты, предоставляемые в форме кредитной линии и кредиты в форме овердрафта. Кредитование в форме открытия кредитной линии кредитование в форме овердрафта возможно при наличии постоянных стабильных денежных оборотов в Банке.

2. Концентрация ссудной задолженности по одному заемщику - рассчитывается в зависимости от величины капитала Банка с целью соблюдения нормативов по определению размеров кредитных ресурсов, предоставляемых одному заемщику.

3. Целевое использование - выдача кредитов осуществляется с обязательным указанием по тексту кредитного договора целевого назначения выдаваемого кредита, за которым устанавливается постоянный контроль.

4. Установление процентных ставок - ценообразование по ссудам осуществляется в зависимости от таких основных положений как: действующие ставки рефинансирования ЦБ РФ и межбанковского кредита, степень кредитного риска по конкретному кредитному проекту, ликвидность баланса заемщика, наличие имеющихся депозитов в Банке, стоимость осуществления мониторинга за кредитом со стороны Банка, наличие позитивной кредитной истории и стабильных денежных оборотов в Банке, стоимости привлекаемых ресурсов.

5. Срок кредитования - обосновывается технико-экономическими обоснованиями и бизнес-планами заемщиков, но, как правило, краткосрочные кредиты предоставляются на срок не более 6 месяцев, среднесрочные до 1 года, долгосрочные - не более 3 лет. Более длительные сроки (свыше 3 лет) могут быть установлены по проектам отдельных клиентов, имеющих комплексное взаимодействие с Банком по разным операциям.

6. Источники погашения - выдача кредитов осуществляется только при наличии реального первичного источника погашения предоставляемого кредита, а также с учетом предлагаемой заемщиком формы обеспечения возврата кредита (вторичный источник погашения в форме залога, заклада имущества).

7. Кредитная информация - кредитными договорами обязательно предусмотрено реальное осуществление Банком контроля за состоянием финансово-хозяйственной деятельности заемщиков и состоянием залогового обеспечения, с правом затребования необходимых бухгалтерских, финансовых или хозяйственных документов, на всем протяжении срока действия кредитного договора.

8. Синдицированное кредитование - Банком допускается участие в совместных кредитных проектах (с участием других коммерческих банков) по кредитованию заемщиков с обязательным соблюдением необходимых условий такого кредитования.

9. Приоритетное право получения кредита - приоритетное право получения кредита имеют предприятия и организации, обслуживающиеся в Банке и являющиеся его постоянными клиентами или акционерами, а также прочие предприятия и организации, имеющие достаточные обороты по счетам в Банке.

10. Взаимосвязь кредитных и депозитных взаимоотношений - клиенты, имеющие депозиты в Банке, также пользуются приоритетом при рассмотрении вопросов о предоставлении кредитов.

Все вышеперечисленные принципы кредитования играют важную роль в дальнейшем процветании и финансовой стабильности банка, который, в свою очередь, предлагает огромный спектр услуг населению, среди которых: срочные кредиты; кредитные линии; кредиты по линии TUSRIF (Инвестиционный Фонд США - Россия); овердрафты по расчетному счету; лизинговое финансирование; банковские гарантии; кредиты по линии Европейского Банка реконструкции и развития; документарные операции; вексельное кредитование

Получение кредита в ЗАО «ВТБ-24» возможно после осуществления ряда процедур, заключающихся в анализе достигнутых потенциальным заемщиком финансовых показателей и бизнес-плана компании (в ряде случаев - технико-экономического обоснования получения кредита), анализе достаточности залогового обеспечения.

Кредит может быть выдан на следующие цели: приобретение активов (зданий, оборудования, автотранспорта, судов и т.д.) для расширения производства; на пополнение оборотных средств; оплату услуг; приобретение сырья и материалов для производства; приобретение товаров для перепродажи, то есть на коммерческие цели; иные цели.

Для планирования конкретных действий по решению проблем клиента банковскими аналитическими службами проводится бизнес-диагностика клиента, с помощью, которой уточняется существующее положение клиента на рынке, его потенциальные возможности, степень рациональности деятельности.

Рассмотрение вопроса о предоставлении кредита в ЗАО «ВТБ-24» предусматривается следующие стадии:

1.Оценка платежеспособности заемщика.

При обращении клиента в ЗАО «ВТБ-24» за получением кредита уполномоченный сотрудник кредитующего подразделения (кредитный инспектор) выясняет у клиента цель, на которую испрашивается кредит, разъясняет ему условия и порядок предоставления кредита, знакомит с перечнем документов, необходимых для получения кредита. Заемщик заполняет анкету по форме ЗАО «ВТБ-24» (Приложение 8).

Срок рассмотрения вопроса о предоставлении кредита зависит от вида кредита и его суммы, но не должен превышать от момента предоставления полного пакета документов до принятия решения 15 календарных дней – по кредитам на неотложные нужды и 1 месяца – по кредитам на приобретение недвижимости.

Заявление клиента регистрируется кредитным инспектором в журнале учета заявлений; на заявлении проставляются дата регистрации и регистрационный номер.

С паспорта (удостоверения личности) и других документов, подлежащих возврату клиенту, снимаются ксерокопии. На копиях, сделанных кредитным инспектором или сверенных им с подлинными документами, делается отметка «копия верна» за подписью инспектора.

На оборотной стороне заявления или отдельном листе кредитный инспектор составляет перечень принятых документов и копий.

Далее 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 ЗАО «ВТБ-24».

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 (Приложение 8).

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

В случае принятия в залог объектов недвижимости, транспортных средств и другого имущества кредитующее подразделение привлекает к работе по установлению оценочной стоимости этого имущества специалиста Банка по вопросам недвижимости или дочернее предприятие. По результатам оценки специалист (эксперт предприятия) составляет экспертное заключение, которое передается в кредитующее подразделение.

Кредитный инспектор определяет платежеспособность Заемщика на основании справки с места работы о доходах и размере удержания, а также данных анкеты.

Справка должна содержать следующую информацию:

* полное наименование организации, выдавшей справку, ее почтовый адрес, телефон и банковские реквизиты;
* продолжительность постоянной работы Заемщика в данной организации;
* настоящая должность Заемщика (кем работает);
* среднемесячный доход за последние шесть месяцев;
* среднемесячные удержания за последние шесть месяцев с расшифровкой по видам.

Справка выдается администрацией предприятия, учреждения, организации по месту работы (установлении пенсии) ссудозаемщика в одном экземпляре и предоставляется последним в кредитующее подразделение.

Для лиц, работающих в коммерческих структурах, помимо справки о доходах необходимо предоставить из банка с указанием банковских реквизитов предприятия: дата открытия расчетного счета предприятия и является ли он действующим на дату предоставления заявки.

При рассмотрении дохода Заемщика, его поручителя для решения вопроса о возможности выдачи кредита необходимо учитывать:

* доходы, получаемые гражданами за выполнение ими трудовых и иных приравненных к ним обязанностей по месту основной работы;
* доходы от предпринимательской деятельности и другие постоянные источники дохода;
* в исключительных случаях, по усмотрению ЗАО «ВТБ-24» 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.). Для этой цели каждое обязательство по предоставленному поручительству принимается в размере 50% среднемесячного платежа по соответствующему основному обязательству.

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.

В кредитном договоре должны быть указаны номер счета по вкладу или номер счета пластиковой карточки и учреждение, в котором открыт этот счет. Выдача кредита путем зачисления на счета, открытые в других коммерческих банках, не производится.

Выдача кредита на строительство или реконструкцию объектов недвижимости осуществляется двумя или более частями в течение двух лет от даты проведения первой операции по ссудному счету. Рекомендуется определять размер первой части кредита в пределах от 20 % до 50 % суммы по кредитному договору. Каждая последующая сумма выдается только после представления Заемщиком отчета об использовании предыдущей.

По истечении двух лет выдача кредита прекращается. При этом сумма договора уменьшается до фактически выданной.

При выдаче кредита наличными или путем оплаты счетов организаций, перечисления на счета граждан-предпринимателей Заемщик должен получить первую часть кредита в течение одного месяца от даты заключения кредитного договора. При неявке Заемщика в течение месяца ЗАО «ВТБ-24» расторгает договор в одностороннем порядке. Кредитный работник производит корректировку информации в базе данных.

Если по кредитному договору предусмотрена выдача первой части кредита путем зачисления на счет по вкладу до востребования или счет пластиковой карточки Заемщика, кредитный инспектор не позднее следующего рабочего дня после полного оформления всех кредитных документов, включая регистрацию договоров залога, направляет в бухгалтерию распоряжение за подписью уполномоченного лица о зачислении на соответствующий счет Заемщика части кредита.

К распоряжению прикладываются второй экземпляр кредитного договора и срочное обязательство. В распоряжении указывается полностью фамилия, имя, отчество Заемщика; номер ссудного счета; номер счета по вкладу или счета пластиковой карточки и учреждение банка, в котором он открыт; сумма, подлежащая зачислению. Бухгалтер проверяет правильность оформления договора и срочного обязательства, наличия на них подписей и печати на договоре, сверяет сумму и сведения, содержащиеся в распоряжении, с договором и срочным обязательством; заполняет карточку лицевого счета. После совершения в установленном порядке операции по зачислению (перечислению) суммы кредита бухгалтер делает на срочном обязательстве отметку о проведенной операции и возвращает кредитный договор и срочное обязательство в кредитующее подразделение (филиал отделения, кредитный отдел). Бухгалтер оставляет у себя копию срочного обязательства.

Далее кредитный инспектор составляет распоряжение за подписью управляющего отделением (или другого уполномоченного лица) и главного бухгалтера для передачи первых экземпляров кредитных документов (кредитный договор, график погашения кредита, срочное обязательство, договоры залога и поручительства, страховой полис) в отдел кассовых операций установленным порядком.

При выдаче кредита наличными Заемщик заполняет заявление на выдачу ссуды ф. № 0405037.

Далее кредитный работник:

* проверяет правильность заполнения Заемщиком заявления;
* оформляет на заявлении распорядительную надпись на выдачу наличными суммы кредита, визирует и подписывает у руководителя Банка или другого уполномоченного лица;
* передает заявление Заемщика и первые экземпляры кредитных документов операционному работнику; подшивает копию заявления с распорядительной надписью о выдаче кредита в кредитное дело; направляет копию срочного обязательства и второй экземпляр кредитного договора в отдел бухгалтерского учета.

Датой погашения задолженности по кредиту (уплаты процентов, неустойки) считается дата поступления средств в кассу или на корреспондентский счет Банка (выдавшего кредит) или дата списания средств со счета клиента по вкладу, если вклад открыт в Банке, выдавшем кредит.

Отсчет срока для начисления процентов за пользование кредитом начинается от даты образования задолженности по ссудному счету (включительно) и заканчивается датой погашения задолженности по нему (не включая эту дату). Соответственно, при промежуточных платежах дата уплаты процентов не включается в период, за который эта уплата производится.

Суммы, вносимые (перечисленные) Заемщиком в счет погашения задолженности по кредитному договору, направляются, вне зависимости от назначения платежа, указанного в платежном документе, в следующей очередности:

* на уплату неустойки;
* на уплату просроченных процентов;
* на уплату срочных процентов;
* на погашение просроченной задолженности по ссуде;
* на погашение срочной задолженности по ссуде.

Начисление и уплата процентов авансом не допускается.

При не поступлении от Заемщика платежей до окончания календарного месяца суммы не внесенных в срок платежей в последний день месяца относятся на счета просроченных ссуд и просроченных процентов. При поступлении от Заемщика платежа бухгалтер производит начисление процентов и неустойки в следующем порядке.

Если в течение периода, за который производится начисление процентов, остаток задолженности по ссуде увеличивался, то проценты начисляются в отдельности на остаток задолженности после предыдущего платежа и на суммы по каждой выдаче по ссуде за то число дней, в течение которого числилась задолженность по каждой сумме.

Если в течение периода, за который производится начисление процентов, образовалась просроченная задолженность, то проценты начисляются в отдельности на каждый остаток долга, как срочный, так и просроченный, за то число дней, в течение которого остаток долга оставался без изменений.

В период действия кредитного договора кредитный инспектор контролирует исполнение заемщиком условий договора; осуществляет проверку отчетов об израсходовании средств и других документов, предусмотренных договором, а также проверку на месте; принимает меры к погашению просроченной задолженности; оформляет изменение условий кредитного и других договоров; вносит необходимую информацию в базу данных индивидуальных заемщиков; осуществляет операции по формированию резерва на возможные потери по ссудам.

В случае если заемщик в течение одного месяца от даты заключения кредитного договора не воспользовался своим правом на получение кредита, кредитный работник направляет ему извещение за подписью руководителя Банка или другого уполномоченного лица о расторжении договора в одностороннем порядке. Извещение отправляется с уведомлением о вручении.

Банк осуществляет контроль за целевым использованием кредитов, предоставленных на приобретение или строительство (реконструкцию) объектов недвижимости, а также за надлежащей сохранностью предметов залога. Контроль осуществляется по документам, предоставляемым заемщиком, и путем проведения проверок на местах.

Кредитный процесс представляет собой совокупность действий и мероприятия, которые необходимо предпринять специалистам Банка для определения возможности предоставления Заявителю кредита, организация выдачи и погашения кредита.

На первом этапе Кредитный эксперт проводит личную консультацию – собеседование с потенциальным Заемщиком, которое состоит из ряда вопросов представляющих наибольший интерес для Банка, после чего определяется платежеспособность Заявителя (чистый доход).

Чистый доход определяется как разность итоговых значений месячных доходов и расходов семьи по формуле:

ЧД = Д – (ПМ \* N + ПР + ПЖ) (2.1)

где ЧД – чистый доход;

Д – валовой доход семьи;

ПМ – количество членов семьи, включая совместно проживающих лиц;

ПР – прочие доходы.

ПЖ – плата за жилье.

По результатам проведенного анализа кредитоспособности Заявителя кредитный эксперт определив максимальную сумму кредита, которую может получить Заявитель и срок кредита.

Второй этап: Прием Заявления на кредит.

Документы необходимые для получения кредита - паспорт, зявление-анкета и справка о заработной плате.

Проверив правильность заполнения анкеты и справки, наличие печатей и необходимых подписей кредитный эксперт оформляет кредитную заявку в электронном виде и отравляет по электронным каналам связи на рассмотрение кредитного комитета.

После получения заявки кредита специалисты службы безопасности и кредитного комитета проверяют достоверность информации и принимают решение о выдаче. О принятом решении кредитный инспектор сообщает клиенту, делает соответствующую отметку в журнале регистрации заявлений и на заявлении клиента и помещает пакет документов в дело отказов в выдаче кредитов.

В случае положительного решения кредитный эксперт уведомляет Заявителя о принятом решении и оформляет сделку.

Причина отказа указывается на заявлении клиента или в заключении кредитного работника.

По просьбе клиента кредитный инспектор возвращает ему предоставленные им документы, за исключением заявления. Материалы, собранные кредитным инспектором (заключения других служб Банка, расчеты, ответы на запросы), клиенту не передаются. На оборотной стороне заявления или отдельном листе составляется перечень возвращенных документов, их получение подтверждается подписью клиента.

Вышеизложенные этапы предоставления кредита являются базовыми для определения платежеспособности заемщика, а в зависимости от вида кредита дополняются нюансами.

Выдача кредита оформляет следующими документами.

Кредитный договор в двух экземплярах, график гашения два экземпляра, в котором указывается сумма основного долга, проценты, комиссия и общая сумма ежемесячного платежа, распоряжение на открытие счетов, страховка жизни заемщика на срок кредита, приходные и расходные кассовые ордера, страховой полис. Остальные выше перечисленные документы подшиваются в кредитное дело.

После получения от заемщика подписанных документов, проверки правильности их оформления (всех подписей на документах) кредитный эксперт направляет Заемщика в кассу для получения ссуды на руки за минусом удержаний (4% за открытие ссудного счета и суммы страхового платежа).

В течение всего срока кредита кредитный Эксперт осуществляет мониторинг и обслуживание кредита. При этом кредитный эксперт:

1. Контролирует внесение Заемщиком платежей до погашения кредита

2. Контролирует осуществление соответствующих бухгалтерских проводок по погашению кредита.

3. Контролирует исполнение Заемщиком своих обязательств.

4. Предоставляет Заемщику информацию о состоянии ссудного счета, размере очередного платежа и т.п.

5. Не менее чем раз в квартал проверяет финансовое состояние Заемщика; путем опроса Заемщика на предмет изменений обстоятельств его жизни, которые могут повлиять на его финансовое положение и кредитоспособность.

Закрытие Кредитной Сделки осуществляется после полного погашения Кредита. При этом Кредитным Экспертом закрытое Кредитное дело сдается в архив.

Вывод:

Кредитная политика ЗАО «ВТБ-24» строится не только с учетом соблюдения общепринятых основных принципов кредитования: срочность, платность, возвратность, обеспеченность, но и таких как: формы предоставления кредитов, концентрация ссудной задолженности по одному заемщику, целевое использование, установление процентных ставок, срок кредитования, источники погашения, кредитная информация, синдицированное кредитование, приоритетное право получения кредита, взаимосвязь кредитных и депозитных взаимоотношений.

Основная цель кредитной политики ЗАО «ВТБ-24» - формирование кредитного портфеля, позволяющего поддерживать качество активов на приемлемом уровне, обеспечивающего целевой уровень доходности, направленного на минимизацию кредитных рисков.

Процедура предоставления кредитов физическим лицам – трудоспособному населению - при краткосрочном, равно как и при долгосрочном кредитовании включает в себя следующие этапы:

1. Беседа с клиентом.
2. Анализ платежеспособности клиента и его поручителей на основании предоставленных документов.
3. Анализ качества предлагаемого обеспечения обязательств по кредиту.
4. Составление заключений о возможности выдачи кредита службами отделения - кредитной, юридической, службы безопасности.
5. Рассмотрение заявки на выдачу кредита на заседании кредитно-инвестиционного комитета отделения.
6. Оформление кредитного договора, договора залога, договоров поручительства и другой необходимой для получения кредита документации.
7. Контроль за целевым использованием кредита.
8. Контроль за своевременным поступлением средств в погашение кредита и причитающихся процентов.
9. Проведение мероприятий по возврату просроченной задолженности.

##

## 2.3 Анализ кредитования физических лиц в ЗАО «ВТБ-24»

Основным направлением деятельности ЗАО «ВТБ-24» в сфере предоставления розничных услуг в 2008 году оставалось, прежде всего, увеличение кредитного портфеля и повышение эффективности реализации действующих кредитных продуктов. В связи с этим большое внимание уделялось проведению мероприятий по сокращению просроченной задолженности как по текущему портфелю, сформированному ранее, так и принято ряд мер на снижение уровня риска новых выдач. Наряду с этим, продолжается активное развитие розничного кредитования: за 2008 год объем розничного кредитного портфеля значительно увеличился и составил на конец года 2.9 млрд. долларов США.

В 2008 году основной акцент был сделан на развитие обеспеченных видов кредитования в частности автокредитования и ипотеки.

ЗАО «ВТБ-24» сохраняет лидерство по автокредитованию: в 2008 году портфель автокредитов составил 1,4 млрд. долларов США. Был внедрен один из крупных проектов в области автокредитования - продукт «Автостатус». Данный продукт дает возможность приобретения дорогих моделей престижных марок. Кроме того, произошел ряд существенных изменений в условиях других продуктов: снижен размер первоначального взноса до 0%, отменено обязательное страхования жизни и здоровья заемщика, введена опция, предоставляющая возможность выбора размера и даты ежемесячного платежа при оформлении кредита и многое другое. В отчетном периоде продолжало активно развиваться ипотечное кредитование, в данном направлении Банком был сделан качественный и количественный скачок. Региональные филиалы приступили к предоставлению ипотечных кредитов, в результате чего, в течение отчетного года портфель ипотечных кредитов достиг 203.2 млн. долларов США. Большое внимание уделяется развитию каналов продаж кредитных продуктов сотрудникам корпоративных клиентов и дистанционных каналов продаж добросовестным заемщикам. Таким образом, несмотря на возросшую конкуренцию, ЗАО «ВТБ-24» сохраняет за собой ведущую позицию, предлагая клиентам новые услуги, и остается одним из крупнейших и динамично развивающихся универсальных банков в стране.

Основные направления потребительского кредитования в ЗАО «ВТБ-24» представлены следующими видами кредитования: ипотечное кредитование, автокредитование, кредитование с помощью банковские карты и овердрафты, нецелевое кредитование, экспресс-кредитование.

Ипотечное кредитование в ЗАО «ВТБ-24» предоставляется на следующих условиях (табл. 2.2 и табл. 2.3, Приложение 9). Следует отметить, что ЗАО «ВТБ-24» предоставляет кредиты как для покупки квартиры на вторичном рынке, так и для строящегося жилья.

Достоинствами ипотечного кредитования в ЗАО «ВТБ-24» являются:

- рассмотрение банком полного дохода заемщика;

- возможность получения кредита для оплаты первоначального взноса под залог имеющейся квартиры у заемщика или его ближайших родственников по программе ипотечного кредитования «Ипотечный Ломбард»;

- на процентную ставку Банка не влияет ни срок кредита, ни сумма первоначального взноса;

- срок рассмотрения кредитной заявки составляет 5 дней;

- при досрочном погашении кредита не применяется штрафных санкций уже через 3 месяца пользования кредитом;

- после получения положительного решения о выдаче кредита у заемщика с есть возможность в течение 4-х месяцев подобрать нужный вариант;

- ЗАО «ВТБ-24» предоставляет возможность оформить кредит без поручительства третьих лиц;

- при доходах семьи заемщика свыше 60 000 рублей предоставляет реальную возможность получения большей суммы кредита.

Условия предоставления автокредитов в ЗАО «ВТБ-24» представлены в табл. 2.4 (Приложение 10).

Достоинства предоставления автокредитовов в ЗАО «ВТБ-24»

- решение о предоставлении кредита может быть принято всего за час;

- возможность выбрать размер ежемесячного платежа и срок кредита;

- срок кредита – до 5 лет;

- минимальный перечень предоставляемых документов;

- первоначальный взнос – от 0% от стоимости приобретаемого автомобиля;

- досрочное погашение кредита в полном объеме возможно через 3 месяца с момента его выдачи без взимания комиссии;

- обязательное страхование – только КАСКО и ОСАГО;

- удобство погашения – возможность осуществлять платежи по кредиту в любом, ближайшем для заемщика отделении Банка (около 700 офисов по всей России), через отделения Почты России или другими способами.

Экспресс-кредит ЗАО «ВТБ-24» — возможность прямо сейчас приобрести товары и услуги во многих предприятиях торговли и сервиса России.

Время оформления экспресс-кредита в ЗАО «ВТБ-24» составляет 30 минут.

Условия предоставления экспресс-кредита в ЗАО «ВТБ-24» представлены в табл. 2.5. (Приложение 11).

Кредит предоставляется по банковской карте «Maestro-Экспресс-кредит» для приобретения товаров и оплаты услуг на предприятиях торговли и сервиса, заключивших с банком соглашение о сотрудничестве.

Кредит предоставляется гражданам РФ, удовлетворяющим следующим требованиям:

* возраст — не моложе 18 лет, не старше 55 лет (для женщин) и 60 лет (для мужчин);
* постоянная прописка (регистрация) на территории по месту оформления кредита;
* постоянное место работы: стаж на последнем месте работы — не менее 4-х месяцев (для Московского региона - не менее 6-ти месяцев).

Кроме экспресс-кредитования банк предоставляет услуги овердрафт-кредитования по банковской карте.

Условия предоставления кредитов овердрафт представлены в табл. 2.6 (Приложение 11).

 При пользовании кредитом овердрафт заемщику необходимо ежемесячно необходимо вносить в погашение кредита минимальный ежемесячный платеж, который включает:

* начисленные проценты за истекший Расчетный период;
* полную сумму задолженности по кредитам, представленным сверх лимита овердрафта, по состоянию на конец последнего рабочего дня истекшего расчетного периода;
* 10% от задолженности по кредитам, предоставленным в пределах лимита овердрафта, по состоянию на конец последнего рабочего дня истекшего расчетного периода.

В конце срока овердрафта клиент должен погасить всю задолженность по кредитам.

ЗАО «ВТБ-24» кроме вышеперечисленных предоставляет кредит на неотложные нужды.

Условия предоставления кредитов на неотложные нужды представлены в табл. 2.7 (Приложение 11).

Требования к заемщикам

* Гражданство РФ
* Возраст от 23 лет. На дату погашения кредита возраст заемщика не должен превышать 60 лет
* Постоянное место работы - стаж на последнем месте не менее 12 месяцев (для получения суммы кредита свыше 300 000 руб. - стаж на последнем месте работы не менее 18 мес.)
* Постоянная регистрация по месту оформления кредита
* Отсутствие просроченной задолженности по действующим кредитам.
* Кредит оформляется под поручительство физического лица.

Преимущества кредита на неотложные нужды

* Выгодные тарифы;
* Возможность учесть доходы супруга при определении максимальной суммы кредита;
* Увеличение суммы кредита до 500 000 руб.
* Увеличение срока кредита до 60 месяцев.
* Возможность выбора размера ежемесячного платежа по кредиту.

Рассмотрим динамику потребительского кредитования в ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году.

За 2008 год кредитный портфель банка по нецелевым кредитам увеличился на 30 %, а по кредитным картам и овердрафтам – более чем 60 %. В целом в течение 2008 года ЗАО «ВТБ-24»» предоставил более 114 тыс. нецелевых кредитов на общую сумму 7,48 млрд. руб., а также открыл более 208000 овердрафтных лимитов на общую сумму 4,78 млрд. руб.

Динамика объема кредитов по продукту «Кредитные карты и овердрафты» ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году представлена в табл. 2.8.

Таблица 2.8 Динамика объема потребительских кредитов ЗАО «ВТБ-24»» в 2008 году, млн. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель  | 01.01.08 | 01.04.08 | 01.07.08 | 01.10.08 | 01.01.09 |
| Кредитные карты и овердрафты | 1353 | 1410 | 1468 | 1813 | 2101 |
| Нецелевые кредиты | 5843 | 5526 | 5096 | 5469 | 7541 |
| Экспресс-кредиты | 10736 | 11455 | 12089 | 14132 | 18018 |
| Автокредитование  | 8433 | 9383 | 12549 | 18939 | 24091 |
| Ипотечное кредитование  | 548,2 | 567,1 | 602,1 | 630,1 | 647,6 |
| Итого  | 26913,2 | 28341,1 | 31804,1 | 40983,1 | 52398,6 |

Как видно из табл. 2.8, за рассматриваемый период наблюдается увеличение объемов выданных потребительских кредитов. Общий объем выданных банком кредитов в 2008 году увеличился с 26913,2 до 52398,6 млн. руб., прирост объемов потребительского кредитования составляет 94,6 %.

За 2008 год портфель банка по кредитам овердрафт увеличился с 1353 до 2101 млн. руб. или на 55 %; портфель банка по нецелевым кредитам (кредитам на неотложные нужды) увеличился с 5843 до 7541 млн. руб., или на 29 %; портфель банка по экспресс-кредитам за указанный период увеличился с 10736 до 18018 млн. руб. или на 67 %; по автокредитам – с 8433 до 24091 млн. руб. или в 2,85 раз; по ипотечным кредитам – с 548,2 до 647,6 млн. руб. или на 18 %.

Более наглядно динамика увеличения кредитного портфеля по видам потребительских кредитов представлена на рис. 2.1 – 2.4.

Рисунок 2.1 - Динамика объема кредитов по продукту «Кредитные карты и овердрафты» ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году, млн. руб.

Чтобы соответствовать новым требованиям потребителям рынка, банк разработал и в сентябре 2008 года запустил в Москве новый нецелой кредит «Просто деньги». Преимуществами нового кредитного продукта являются быстрое рассмотрение заявки на получение кредита, принятие во внимание всех клиентских данных при определении суммы кредита, а также удобный процесс выдачи и погашения. По итогам 2008 года объем выданных кредитов по данной программе составил около 1,44 млрд. рублей, а его доля в портфеле нецелевых кредитов банка достигла 20 %.

Рисунок 2.2. – Динамика портфеля нецелевых кредитов ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году, млн. руб.

Кроме того, в 2008 году ЗАО «ВТБ-24» продолжил развитие экспресс-кредитования в торговых точках. В целях повышения эффективности продаж банк внедрил единый продуктовый ряд, проводил различные акции, а также уделял значительное внимание развитию сотрудничества с розничными сетями. В течение 2008 года партнерами банка по программами потребительского кредитования стали такие сети, как «Электрофлот» и «Эксперт». По итогам года портфель экспресс-кредитов увеличился с 10,74 до 18,02 млрд. рублей, а в течение года банк предоставил более 1, млн. таких кредитов на общую сумму 28,8 млрд. рублей.

Динамика портфеля экспресск-кредитов ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году представлена на рис. 2.3.

Рисунок 2.3. - Динамика портфеля экспресс-кредитов ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году, млн. руб.

В другом сегменте розничного бизнеса – автокредитовании – ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году стал безусловным лидером. Портфель автокредитов банка вырос в 2,9 раза и достиг 24,09 млрд. рублей. По собственным оценкам, доля ЗАО «ВТБ-24» на рынке автокредитования увеличилась в отчетном периоде с 8 до 17 %. В течение 2007 года банк выдал более 97000 автокредитов на общую сумму свыше 23,66 млрд. руб., Таким образом, общее количество обслуживаемых кредитов превысило 138000.

Динамика портфеля автокредитов ЗАО «ВТБ-24»» в 2008 году представлена на рис. 2.4.

Рисунок 2.4 - Динамика портфеля автокредитов ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году, млн. руб.

В общем розничном кредитном портфеле банка доля автокредитов составила 46 %, при этом наибольший удельный вес приходился на программу «Автоэкспресс-кредит».

В течение 2008 года ЗАО «ВТБ-24» занимался расширением продуктовой линии в рамках автокредитования. В частности. Банк начал предлагать «Автоэкспресскредит на поддержанные автомобили», «Автоломбард», кредиты с пониженным до 10 % первоначальным взносом и др.

Также были внедрены новые тарифные планы по всем автокредитным продуктам, более полно отвечающие потребностям рынка.

Более того, в 2007 году в рамках развития перекрестных продаж со своими деловыми партнерами ЗАО «ВТБ-24» совместно с ведущими автодилерами, такими как Автомир, Иж-Авто, запустил ряд специальных акций по созданию наиболее привлекательных предложений при покупке автомобилей.

Другим приоритетным направлением розничного бизнеса ЗАО «ВТБ-24» является ипотечное кредитование. К середине 2008 года банк модифицировал имеющиеся ипотечные программы, что способствовало их быстрому продвижению, в том числе и в регионах РФ.

Рисунок 2.4 - Динамика портфеля ипотечных кредитов ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году, млн. руб.

На конец года объем портфеля ЗАО «ВТБ-24» по программе ипотечного жилищного кредитования достиг 647,6 млн. руб. В структуре ипотечного портфеля 47 % составили кредиты на покупку строящегося жилья, а 53 % - кредиты на покупку готового жилья. При этом 15 % портфеля приходилось на кредиты в рублях 85 % - на кредиты в долларах США.

В основном ипотечные кредиты предоставлялись в Москве – 82 %. В 2008 году программа ипотечного жилищного кредитования работала в 12 крупнейших городах России. В течение первой половины 2008 года банк планирует довести количество филиалов – участников программы о 62, что позволит значительно увеличить долю ипотечных кредитов, выданных в регионах.

В ближайшем будущем ЗАО «ВТБ-24» внедрит новые продукты, такие как «Ипотечный ломбард» - финансирование первоначального взноса под залог существующей недвижимости заемщика или его ближайших родственников, а также программы кредитования загородной недвижимости.

Рассматривая структуру портфеля потребительских кредитов ЗАО «ВТБ-24», следует отметить, что на начало и на конец 2008 года структура существенно изменилась (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Структура портфеля потребительских кредитов ЗАО «ВТБ-24» в 2008 году, млн. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.2008 | 01.04.2008 | 01.07.2008 | 01.10.2008 | 01.01.2009 |
| Кредитные карты и овердрафты | 5,03 | 4,97 | 4,62 | 4,42 | 4,00 |
| Нецелевые кредиты | 21,71 | 19,49 | 16,02 | 13,34 | 14,39 |
| Экспресс-кредиты | 39,89 | 40,42 | 38,01 | 34,48 | 34,38 |
| Автокредитование | 31,33 | 33,11 | 39,46 | 46,21 | 45,97 |
| Ипотечное кредитование | 2,04 | 2,00 | 1,89 | 1,54 | 1,23 |
| Итого | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Так, на начало 2008 года в структуре потребительского кредитного портфеля ЗАО «ВТБ-24» преобладали экспресс-кредиты – 40 %, а на конец 2008 году в структуре потребительского кредитного портфеля наибольшую долю стали занимать автокредиты.

Рисунок 2.5 - Структура потребительского кредитного портфеля на начало 2008 года, %

Рисунок 2.6 - Структура потребительского кредитного портфеля на конец 2008 года, %

ЗАО «ВТБ-24» сохраняет лидерство по автокредитованию: в 2008 году портфель автокредитов составил 1.4 млрд. долларов США. Был внедрен один из крупных проектов в области автокредитования - продукт «Автостатус». Данный продукт дает возможность приобретения дорогих моделей престижных марок. Кроме того, произошел ряд существенных изменений в условиях других продуктов: снижен размер первоначального взноса до 0%, отменено обязательное страхования жизни и здоровья заемщика, введена опция, предоставляющая возможность выбора размера и даты ежемесячного платежа при оформлении кредита и многое другое.

В 2008 году продолжало активно развиваться ипотечное кредитование, в данном направлении Банком был сделан качественный и количественный скачок. Региональные филиалы приступили к предоставлению ипотечных кредитов, в результате чего, в течение отчетного года портфель ипотечных кредитов достиг 1,23 млн. рублей.

Как видно из рис. 2.5 и 2.6, за 2008 год в структуре кредитного портфеля потребительских кредитов снизилась доля таких кредитов как нецелевых кредитов – с 22 до 14 %, доля ипотечных кредитов – с 2 до 1 %, а также доля кредитных карт и овердрафтов – с 5 до 4 %.

Следует провести анализ потребительского кредитования по срокам кредитования.

Таблица 2.9 Динамика потребительского кредитования по срокам кредитования, млн. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Срок кредитования | 01.01.2008 | 01.04.2008 | 01.07.2008 | 01.10.2008 | 01.01.2009 |
| на срок до 30 дней | 812,78 | 855,90 | 962,07 | 3,18 | 15,72 |
| на срок от 31 до 90 дней | 13,46 | 17,00 | 22,26 | 8,78 | 41,92 |
| на срок от 91 до 180 дней | 271,82 | 311,75 | 356,20 | 126,30 | 607,82 |
| на срок от 181 дня до 1 года | 4209,22 | 4537,41 | 5667,49 | 1983,55 | 9913,81 |
| на срок от 1 года до 3 лет | 10940,21 | 11991,12 | 13888,85 | 5012,68 | 25266,61 |
| на срок свыше 3 лет | 9241,99 | 10097,93 | 10778,41 | 3845,18 | 13875,15 |
| до востребования | 1423,71 | 527,14 | 127,22 | 3,40 | 2,62 |
| Итого | 26913,2 | 28341,1 | 31804,1 | 40983,1 | 52398,6 |

Как видно из табл. 2.9, за анализируемый период снизилась динамика кредитов на срок до 30 % с 812,78 млн. руб. в начале 2008 года до 15,71 млн. руб. в конце 2008 года. Объем кредитов на срок от 31 до 90 дней на начало и на конец 2008 года существенно увеличился с 13,45 до 41,91 млн. руб.

Существенно увеличились кредиты на срок от 91 до 180 дней (с 271,8 млн. до 607,82 млн. руб.), а также кредиты сроком от 181 дня до 1 года (с 4209,22 до 9913,81 млн. руб.).

Также наблюдается рост кредитов сроком от 1 года до 3 лет (с 10940,21 до 25266,61 млн. руб.) и сроком свыше 3 лет (от 9241,99 до 13875,15 млн. руб.). Следует отметить, что за 2008 год существенно снизился объем кредитов до востребования (с 1423,71 до 2,62 млн. руб.).

Более наглядно данные табл. 2.9 можно представить на рис. 2.7.

Из рис. 2.7 видно, что основные виды кредитных продуктов – кредиты сроком от 1 года до 3 лет, кредиты сроком свыше 3 лет, а также кредиты сроком от 181 дня до 1 года.

Рисунок 2.7 – Динамика потребительского кредитования в ЗАО «ВТБ-24» в течение 2008 года, млн. руб.

В целом можно отметить тенденцию скачкообразного увеличения объем выданных потребительских кредитов за анализируемый период, в 3 квартале 2008 года наблюдается резкое снижение объемов выданных кредитов, а 4 квартале – увеличение.

Структура потребительского кредитования по срокам кредитования представлена в табл. 2.10.

Таблица 2.10 Структура потребительского кредитования по срокам кредитования, млн. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Срок кредитования | 01.01.08 | 01.04.08 | 01.07.08 | 01.10.08 | 01.01.09 |
| на срок до 30 дней | 3,02 | 3,02 | 3,025 | 0,029 | 0,03 |
| на срок от 31 до 90 дней | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 0,08 | 0,08 |
| на срок от 91 до 180 дней | 1,01 | 1,10 | 1,12 | 1,15 | 1,16 |
| на срок от 181 дня до 1 года | 15,64 | 16,01 | 17,82 | 18,06 | 18,92 |
| на срок от 1 года до 3 лет | 40,65 | 42,31 | 43,67 | 45,64 | 48,22 |
| на срок свыше 3 лет | 34,34 | 35,63 | 33,89 | 35,01 | 26,48 |
| до востребования | 5,29 | 1,86 | 0,40 | 0,031 | 0,005 |
| Итого | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Структуру потребительского кредитования на начало и на конец 2008 года можно представить на рис. 2.8 и 2.9.

Рисунок 2.8. - Структуру потребительского кредитования по срокам кредитования на начало 2008 года, %

Рисунок 2.9 - Структуру потребительского кредитования по срокам кредитования на конец 2008 года, %

Как видно из рис. 2.8 и 2.9, структура потребительских кредитов по срокам кредитования изменилась за 2008 год существенным образом: в структуре потребительских кредитов увеличилась доля кредитов от 1 до 3 лет (с 41 до 50 %), и доля кредитов сроком от 181 дня до 1 года (с 16 до 20%), при этом одновременно снизилась доля кредитов сроком до 30 дней и до востребования.

Проведем анализ по невозвратным и просроченным ссудам населения (табл. 2.7).

Таблица 2.7 Удельный вес просроченных ссуд физических лиц в структуре кредитного портфеля ЗАО «ВТБ-24»», %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 01.01.08 | 01.04.08 | 01.07.08 | 01.10.08 | 01.01.09 |
| Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % |
| Текущие кредиты физическим лицам | 26557,94 | 98,68 | 27930,15 | 98,55 | 31279,33 | 98,35 | 40347,86 | 98,45 | 51088,63 | 97,5 |
| Просроченные ссуды | 355,25 | 1,32 | 410,95 | 1,45 | 524,77 | 1,65 | 635,24 | 1,55 | 681,18 | 1,3 |
| В том числе проблемные и безнадежные | 322,96 | 1,2 | 396,77 | 1,4 | 477,06 | 1,5 | 573,76 | 1,4 | 628,78 | 1,2 |
| Итого кредитов клиентам | 26913,2 | 100 | 28341,1 | 100 | 31804,1 | 100 | 40983,1 | 100 | 52398,6 | 100 |

Анализируя кредитный портфель банка можно также отметить, что в 1 полугодии 2008 года удельный вес просроченных ссуд составлял 1,32 %, а во в конце 2008 года – 1,55 %, т. е в целом за период удельный вес просроченных ссуд увеличился на 1,23 %. Наибольшее увеличение доли просроченных ссуд за период наблюдается в третьем квартале 2008 года. – 1,65 %. Грамотная кредитная политика банка позволила снизить долю просроченных ссуд в кредитном портфеле в IV квартале 2008 года. Доля «проблемных» и «безнадежных» ссуд составляет в кредитном портфеле банка 1,4%. Это говорит о достаточно хорошем качестве кредитного портфеля банка.

При кредитовании физических лиц Банк реализует кредитную политику, направленную на минимизацию кредитного риска по сделкам. Управление кредитным риском по розничному кредитному портфелю производится Банком по следующим основным направлениям:

- формирование диверсифицированной структуры розничного кредитного портфеля по региональному, валютному признаку, по суммам и срокам выданных кредитов, виду обеспечения, по видам кредитных продуктов;

- установление нормативов stop-loss на отдельные группы заемщиков, диверсифицированных по видам продуктов и региональным характеристикам;

- используются методики, прогнозирующие уровень риска в розничном кредитном портфеле, с целью своевременного информирования и недопущения уровня риска, превышающего нормативные значения;

- ведется активная работа по разработке скоринговых карт на основе статистического и эконометрического анализа розничного кредитного портфеля с применением передовых технологий и международного опыта;

- сотрудничество с кредитными бюро позволяет оценить возможные кредитные риски, основанные на предыдущей кредитной истории заемщика, на этапе рассмотрении заявок физических лиц;

- в Банке применяется дифференцированный, многоуровневый, комплексный подход к оценке кредитных заявок физических лиц. Действующая в Банке система оценки кредитных заявок позволяет отобрать для целей кредитования заемщиков, отвечающих требованиям Банка по уровню кредитного риска и характеризующихся хорошей кредитоспособностью;

- использование централизованной системы принятия решений при выдачи кредита физическим лицам;

- контроль за выполнением установленных лимитов и принятых решениях;

- обязательный постоянный мониторинг качества розничного банковского портфеля, отдельных групп и отдельных ссуд;

- проведение постоянных мероприятий по сбору просроченной задолженности;

- формирование резервов на возможные потери по ссудам согласно порядку, установленному нормативными документами Банка России, а также резервов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. По всем выдаваемым Банком кредитам на постоянной основе в результате комплексного анализа деятельности заемщиков, их финансового состояния, качества обслуживания долга, обеспечения, а также всей имеющейся в распоряжении Банка информации производится оценка кредитного риска по ссудам. При выявлении признаков обесценения ссуды (т.е. потери ссудной стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед Банком в соответствии с условиями договора либо существования угрозы такого неисполнения) Банк в обязательном порядке формирует резерв на возможные потери по ссудам.

Причиной не возврата ссудной задолженности физическими лицами являются несвоевременная выплата заработной платы, резкое снижение доходов, экономическая и социальная ситуация в регионе. По всем указанным кредитам проводится работа по взысканию задолженности, в том числе в судебном порядке.

На сокращение ссудной задолженности повлияло ЗАО «ВТБ-24» повлияли следующие факторы: неоднократные предупреждения о необходимости погашения просроченной задолженности по кредитам; обращение в судебные органы о наложении взыскания с заемщиков и их поручителей. Все эти меры являются основными мерами в работе банка по возвращению проблемных ссуд. Обеспечение возвратности ссуды необходимо и для сохранения банковских активов, которые в основном состоят из средств клиентов и вкладчиков.

Таким образом, можно сделать вывод, основным направлением деятельности ЗАО «ВТБ-24» в сфере предоставления розничных услуг в 2008 году оставалось, прежде всего, увеличение кредитного портфеля и повышение эффективности реализации действующих кредитных продуктов. В связи с этим большое внимание уделялось проведению мероприятий по сокращению просроченной задолженности как по текущему портфелю, сформированному ранее, так и принято ряд мер на снижение уровня риска новых выдач.

В 2008 году благодаря эффективной кредитной политике ЗАО «ВТБ-24» потребительское кредитование увеличилось с 26913,2 до 52398,6 млн. руб., прирост объемов потребительского кредитования составляет 94,6 %. В структуре кредитного портфеля банка по потребительским кредитам наблюдается преобладание таких видов кредитов, как автокредиты (47 %), экспресс-кредиты (34 %), нецелевые кредиты (14 %).

В 2008 году ЗАО «ВТБ-24» стал увеличивать объем продаж кредитных продуктов через собственную региональную сеть. В розничных офисах банка клиентам предлагалось в первую очередь оформить нецелевые кредиты и кредитные карты, по которым клиент имеет возможность самостоятельно определять способ использования полученных заемных средств. В 2008 году Банк внедрил специальные условия кредитования для добросовестных заемщиков, а также начал работу по рассылке клиентам банковских карт с предложениями по рассылке клиентам банковских карт с предложениями об оформлении кредита.

В 2008 году основной акцент был сделан на развитие обеспеченных видов кредитования в частности автокредитования и ипотеки.

Только надежное и ликвидное обеспечение в конечном итоге помогает банку избежать неблагоприятных последствий сомнительного кредита и получить прибыль. В ЗАО «ВТБ-24» с каждым годом качество обеспечения кредитов улучшается. Если раньше в обеспечение принималось только поручительство физических лиц, то в данный момент в отделении практикуются такие виды обеспечения как залог недвижимости, транспортных средств, залог имущества. Для покрытия непогашенной клиентами ссудной задолженности по основному долгу используется резерв на возможные потери по ссудам (РВПС), который формируется за счет отчислений относимых на расходы банка. За счет резерва производится списание потерь по нереальным для взыскания ссудам банка. РВПС, необходимость формирования, которого обусловлена кредитными рисками в деятельности банка. Указанный резерв обеспечивает создание банку более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний прибыли банка в связи со списанием потерь по ссудам.

Несмотря на возросшую конкуренцию, ЗАО «ВТБ-24» сохраняет за собой ведущую позицию, предлагая клиентам новые услуги, и остается одним из крупнейших и динамично развивающихся универсальных банков в стране.

## 3 Проблемы и перспективы кредитования физических в ЗАО «ВТБ-24»

## 3.1 Проблемы развития кредитования потребительских нужд граждан

Бурное развитие рынка розничного кредитования увеличивает и масштаб проявления соответствующих рисков. На этом сегменте рынка начинают намечаться негативные тенденции. Некоторые банки чрезмерно увлекаются развитием кредитования и создают дополнительные риски своей деятельности. В то же время в среднесрочной перспективе не прогнозируется наступление кризисной ситуации, но нельзя и отрицать наличия потенциальной возможности возникновения нестабильности. Большую актуальность для данного сектора имеют риски ликвидности, кризис доверия, ожесточенная конкуренция, а также рисковое поведение самих банков. При этом видится необходимым обратить внимание на следующие аспекты повышения рискованности операций на рынке розничного кредитования.

1. Переход от кэптивной модели развития к стратегии независимого рыночного развития сопряжен с повышенными рисками, в первую очередь вызванными увеличением доли несвязанных клиентов; повышением волатильности ресурсной базы, ростом неработающих ссуд и необходимостью существенного совершенствования процедур защиты собственных интересов в проблемных ситуациях. Низкий уровень развития судебной и исполнительной систем, не отвечающий реальным потребностям бизнеса, служит важным ограничительным фактором роста банковского кредитования.

2. Рост просроченной задолженности, особенно в сегменте экспресс-кредитования. Качество кредитного портфеля постепенно ухудшается, объем просроченных кредитов населению стабильно увеличивается. Впечатляют показатели темпов прироста задолженности по кредитам, выданным кредитными организациями физическим лицам — резидентам. Данный показатель в течение трех последних лет значительно превышал 100%. Так, в 2005 году темп прироста просроченной задолженности по кредитам физических лиц — резидентов составил 147,06%, в 2006 аналогичный показатель равнялся уже 159,52%. В то время как прирост просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам — нерезидентам в 2007 году был равен 0%, а в 2008 — 0,23%.

По данным Банка России, темпы роста просроченной задолженности населения по кредитам значительно опережают темпы роста самого потребительского кредитования. Если на 1 января 2007 года «плохие» долги составляли 1,4% от выданных ссуд (8,6 млрд. рублей), то к началу нынешнего года задолженность поднялась до 1,7%, а всего лишь за первые два месяца подскочила до 2,3%, что в абсолютных цифрах составило 27,5 млрд. руб. По данным независимых экспертов, рыночные показатели просроченной задолженности по крайней мере в два раза превышают данные официальной статистики Банка России.

Бороться с рисками невозврата кредитов нужно исходя из порождающих их причин.

3. Высокая концентрация на рынке кредитования также свидетельствует о концентрации рисков данного рынка среди ограниченного количества кредитных организаций. Около 80% рынка розничного кредитования контролируют 30 банков, причем Сбербанк сохраняет пятикратный отрыв по сумме выданных кредитов от второго лидера, банка «Русский Стандарт». Лидеры по динамике роста кредитов — Росбанк (после присоединения банков группы «О.В.К.») и ВТБ (+65% за два года) (табл. 3.1).

Таблица 3.1 Основные характеристики кредитных операций банковского сектора (физические лица)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 01.01.2006 | Темп прироста, % | 01.01.2007 | Темп прироста, % | 01.01.2008 | Темп прироста, % | 01.10.2008 | Темп прироста, % | 01.01.2009 |
| 1.1. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, всего  | 304,74 | 46,43 | 4462,4 | 42,74 | 6369,5 | 31,22 | 8357,8 | 4,76 | 8756,0 |
| В том числе просроченные задолженности | 48,0 | 28,96 | 61,9 | 23,42 | 76,4 | 46,60 | 112,0 | 4,64 | 117,2 |
| 1.2. Кредиты физическим лицам-резидентам | 298,4 | 106,60 | 616,5 | 90,58 | 1174,9 | 52,50 | 1791,7 | 4,26 | 1868,1 |
| В том числе просроченная задолженность | 3,4 | 147,06 | 8,4 | 169,52 | 21,8 | 119,27 | 47,8 | 6,28 | 50,8 |
| 1.3 Кредиты физическим лицам-нерезидентам | 1,3 | 76,92 | 2,3 | 86,96 | 4,3 | 37,21 | 5,9 | 3,90 | 6,1 |
| В том числе просроченная задолженность | 0,21 | 0,00 | 0,21 | 4,76 | 0,22 | 0,00 | 0,22 | 4,55 | 0,23 |

Рисунок 3.1. - Концентрация рынка розничных кредитов

4. Нельзя не обратить внимания на то, что рост объемов кредитования происходит в основном по линии расширения объемов высокорискованных операций. Это может в перспективе негативно сказаться как на устойчивости банков, так и на издержках кредитования, которые придется нести конечным заемщикам.

В 2005 году многие коммерческие банки начали предлагать приобретение автомобилей в рассрочку, то есть без процентов, в автосалонах, являющихся их партнерами. Одобрение можно получить в течение одного рабочего дня, имея при себе лишь паспорт или водительские права.

5. При сохранении тенденции расширения объемов высокорискованных кредитных операций коммерческими банками банковская система подойдет к пределам своего роста и уровню достаточности капитала, определенному Банком России и законодательством.

Темпы прироста активов банковского сектора России превышают темпы прироста капитала в пропорции 36,6% к 31,2%. Еще быстрее, чем капитал и активы, продолжают увеличиваться и объемы кредитования — 40,3%, что свидетельствует о том, что одновременно с повышением доходов от операций кредитования банковская система принимает на себя все большие риски. Учитывая, что большая часть роста пришлась на кредиты физическим лицам — 90,6%, доля которых в совокупных активах банковского сектора составляет порядка 12,0% (рост по сравнению с 2006 годом 3,4 процентных пункта), при одновременном снижении удельного веса кредитов, выданных реальному сектору экономики, с 44,1 до 42,2%.

Норма достаточности капитала в соответствии с законодательством РФ составляет более 10 процентов. При этом, по информации Банка России в 2008 году, средняя достаточность снизилась до 14,8%, в то время как аналогичный показатель в 2004 году составлял 19,0%.

Поскольку капитализация отечественных банков растет медленно, целесообразно уменьшить размеры резервирования. При этом организации-регуляторы финансовой системы страны могут устанавливать размеры резервирования для каждого банка в отдельности, исходя из оценок рисков именно его операций, а не неких усредненных цифр, по принципу, установленному в «Базель-II».

6. Степень диверсификации кредитного портфеля.

По данным Банка России показатель отношения совокупной величины кредитных рисков к капиталу (Н7) постепенно увеличивается. При этом из анализа структуры задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями, следует увеличение доли кредитов, направленных на финансирование строительства, а также ипотечных кредитов для физических лиц, которые в совокупности составляют 7,3% суммарного объема кредитного портфеля кредитных организаций России. В то же время, даже принимая во внимание, что доля ипотечного кредитования в общем объеме розничного рынка в России пока невелика, нельзя не учитывать возникновение дополнительных рисков, вызванных увеличением кредитования рынка недвижимости российскими банками при еще недостаточно развитой системе кредитования строительства и покупки недвижимости.

Таким образом, можно выделить основные виды рисков, на управление которыми коммерческим банкам необходимо обратить особое внимание при деятельности в сегменте розничного кредитования (рис. 3.2).

По соотношению розничных кредитов к ВВП Россия отстает от многих стран, поэтому потенциал роста велик. Согласно прогнозам рынок потребительского кредитования в нашей стране продолжит развиваться быстрыми темпами: через два года кредитами будут пользоваться уже 30–40% населения, а через пять-семь лет Россия по этому показателю достигнет уровня западных стран (80–90% населения).

Рис. 3.2 - Основные виды рисков

При этом продукты, наиболее востребованные на рынке в настоящее время, имеют различный потенциал роста (рис. 3.3).

Наибольшие ожидания рынка связаны с двумя продуктами: ипотечное кредитование и кредитные карты.

Ипотека составляет только 0,3% ВВП. Рост розничных кредитов в последние годы был связан в основном с расширением потребительского кредитования. Только в 2005 году объем розничных кредитов вырос почти на $20 млрд. или на 84% за год. На ипотеку приходится порядка $3 млрд. или менее 10% от общего объема розничных кредитов, в то время как в Европе объем выданных ипотечных кредитов составляет порядка 70% ВВП, а в США — 50%.

По оценкам аналитиков, к концу 2007 г. объем ипотечного кредитования в России возрастет до $7 млрд., а в 2008 г. достигнет $12 млрд. Потенциал рынка ипотеки составляет 2000–4000% от текущих показателей. Такой вывод основывается на сравнении задолженности по ипотечным кредитам на душу населения в Восточной Европе и в России.

Рисунок 3.3 - Наиболее востребованные на рынке продукты

В России среднестатистическая ипотечная задолженность на душу населения составляет всего $21. Таким образом, обремененность россиян ипотечными займами почти в 40 раз меньше, чем, к примеру, в Венгрии ($931 на человека), и в 30 раз меньше, чем в Чехии ($631 на человека).

В настоящее время статистика выдачи банковских кредитов свидетельствует о том, что с 2003 г., то есть с начала развития розничного кредитования в России, доля ипотеки в общей структуре рынка кредитов фактически не изменилась. По состоянию на конец 2005 г. размер ипотечного рынка составил приблизительно $3 млрд. Для сравнения: на долю персональных кредитов в России приходится $29,5 млрд., общий объем автокредитов составляет $4,5 млрд., а потребительских кредитов — $3 млрд. Таким образом, на долю ипотечного кредитования приходится менее 10% общего объема розничного рынка.

Сегодня кредиты на покупку жилой недвижимости предлагают порядка 160 российских банков. Подавляющее большинство из них работает по программе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Около 20 банков разрабатывают собственные программы. Кредиты на приобретение жилья в настоящее время составляют 9,9% от общей суммы розничных активов, а собственно ипотечные жилищные кредиты — 3,3%.

Небольшая доля жилищных кредитов объясняется следующими причинами:

* медленное строительство нового жилья, наличие значительного жилого фонда, требующего капитального ремонта. По данным Федеральной службы государственной статистики, на одного жителя России в 2005 г. приходилось по 20,8 кв. м жилья. За последние три года эта величина фактически не изменилась, что свидетельствует об ограниченном предложении жилых площадей;
* быстрым ростом цен на недвижимость. Значительная часть заемщиков вынуждена отказываться от запрошенных в банке ипотечных займов, так как за время, проходящее с момента оформления кредита до момента завершения поиска квартиры, цены вырастают настолько, что нужно переоформлять кредит на большую сумму;
* «инфляционные» риски, возникающие у коммерческих банков: выдача ипотечных кредитов сроком на 20–25 лет при нынешних годовых темпах роста инфляции в 10–11 процентов для банкиров весьма рискованна;
* многие заемщики предпочитают кредиты на покупку недвижимости оформлять в виде обычных потребительских кредитов на относительно непродолжительный срок, чтобы избежать весьма длительной, связанной со сбором множества сопроводительных документов и справок процедуры оформления ипотечного кредита;
* высокий уровень требований к потенциальному заемщику;
* пока еще небольшое количество людей, которые могут подтвердить свой доход официальными документами;
* высокий уровень ставок по жилищным кредитам и отсутствие их заметного снижения;
* наличие проблем с дешевыми долгосрочными ресурсами у банков и неразвитость системы рефинансирования отечественных кредитных организаций Банком России.

Тем не менее, очевидно, что развитие ипотечного рынка, усиление конкуренции среди банков, проведение продуманной государственной политики, направленной на стимулирование спроса населения на ипотечные кредиты, а также продолжающийся рост реальных доходов населения приведет к изменениям в структуре выданных населению кредитов в сторону увеличения доли ипотечных кредитов.

В связи с этим в настоящее время для увеличения спроса со стороны населения на ипотечные кредиты коммерческими банками:

* снижаются ставки по ипотечным кредитам;
* увеличиваются сроки кредитования — с максимальных 5–10 лет до 25–30 лет;
* значительно упрощается процедура оформления кредита, сокращается минимально необходимый пакет документации, необходимой для оформления кредита. Срок рассмотрения заявки на получение кредита сокращен до 2–3 часов по сравнению с несколькими днями ранее, минимально необходимый комплект документов сокращен с более чем 30 до 4 документов;
* предоставлена возможность рефинансирования ипотечного кредита: срок кредита может быть сокращен или, наоборот, увеличен, а ставки, соответственно, уменьшены;
* отменяется первоначальный взнос или предоставляется отсрочка по его платежу. По данным исследовательской компании Business Vision, порядка 70% населения крупных российских городов считают основным критерием выбора банка для обращения за ипотечным кредитом низкие ставки по его обслуживанию.

По результатам опроса, проведенного Фондом общественного мнения, если с текущих 14–15% годовых в рублях ставка по кредиту будет снижена вдвое, то число потенциальных заемщиков увеличится более чем втрое — с 5% населения до 17%. АИЖК ожидает снижения ставки до 8% к 2010 г. Пока что даже значительно сниженные ставки по ипотеке в России довольно высоки по сравнению с развитыми странами. Так, в США ипотечный кредит обходится заемщику от 0% до 5–6% годовых, в Европе (Испания) заемщику приходится выплачивать порядка 3–4% годовых.

По экспертным оценкам, сейчас кредитные карты занимают не более 7–8% в розничном кредитном портфеле российских банков, в то время как на развитом рынке этот показатель должен составлять до 25%. Рынок кредитных карт в России растет опережающими темпами, и в ближайшие два-три года их число с сегодняшних 5 млн. может увеличиться втрое.

Направления развития этого продукта:

* оптимизация технологий: сокращение сроков выдачи кредитных карт и рост качества скоринговой оценки, что является необходимым условием для дальнейшего проникновения кредитных карт в сегмент экспресс-кредитования в торговых точках;
* снижение процентных ставок до уровня чуть выше «традиционных» кредитов, что позволит кредитным картам успешно конкурировать с многоцелевыми краткосрочными кредитами;
* распространение на сегменты клиентов, в настоящее время охваченные дебетовыми картами (в первую очередь зарплатные проекты).

Еще два продукта, как предполагается, скоро достигнут точки насыщения рынка: автомобильное кредитование и кредиты на неотложные нужды.

Рынок автокредитования в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся. По оценке участников рынка, доля кредитных продаж уже достигла 30% от общего объема рынка новых иностранных автомобилей, и в ближайшее время может быть увеличена до 40%. В то же время условия по кредитам улучшаются, постоянно расширяется линейка предлагаемых банками видов автокредитов, а средняя процентная ставка снижается, что является показателем рынка, близкого к насыщению.

Основные тенденции развития продукта:

* рост доли экспресс-кредитования;
* появление кредитов со стартовым взносом 0%: клиент оплачивает только страховку;
* появление нишевых продуктов (на приобретение дополнительного оборудования и т.п.) и развитие новых программ (buy-back);
* дальнейшее расширение сферы кредитования (подержанные автомобили).

Прогнозируемые тенденции рынка:

* рост продаж кредитов buy-back (обратный выкуп);
* рост продаж рублевых кредитов на длинные сроки;
* рост продаж кредитов с низким или нулевым первым взносом;
* увеличение сроков кредитования, снижение ставки кредита;
* повышение востребованности специальных кредитных программ (совместных программ банка, автопроизводителя, автосалона и страховой компании).

Продукт является востребованным на рынке, однако его дальнейший рост будет сдерживаться частичным замещением кредитными картами в сегменте краткосрочных кредитов (до 1 года). Можно ожидать, что такое замещение примет значительные размеры по мере распространения зарплатных кредитных карт.

Основные тенденции развития продукта:

* улучшение удобства обслуживания, расширение количества каналов для погашения кредита;
* либерализация условий предоставления кредитов (снижение доли залоговых кредитов и кредитов под поручительство);
* перемещение акцента на долгосрочные продукты (в связи с ростом конкуренции с кредитными картами в краткосрочном сегменте).

Экспресс-кредитование в торговых точках и овердрафтное кредитование уже начали замещаться более функциональными кредитными картами. Рост экспресс-кредитования еще поддерживается за счет регионов, однако этот потенциал должен быть исчерпан в ближайшее время, особенно с распространением зарплатных кредитных карт. Овердрафтное кредитование получило максимальное развитие в начале 2003 г. (6,2% рынка), но затем его роль снижалась (октябрь 2006 г. — 4,9%).

В результате активное наполнение кредитных портфелей целым ассортиментом розничных продуктов у крупных банков постепенно сменится более четким позиционированием на рынке и подчас свертыванием изначальных программ.

Как следствие, преимущество будут иметь банки, которые окажутся в состоянии:

* предложить клиенту технологическое и сервисное преимущество (функциональность продуктов, удобство и доступность каналов продаж и обслуживания);
* выдержать падение ставок, то есть обеспечить высокую эффективность кредитных операций и низкий уровень потерь.

Таким образом, развитие в таких направлениях потребительского кредитования как экспресс-кредитование, кредитования с помощью кредитных карт, ипотечное кредитование и автокредитование должно являться приоритетом для банков, настроенных на поддержание долгосрочного конкурентного преимущество в области розничного кредитования.

## 3.2 Совершенствование кредитной политики ЗАО «ВТБ-24» в области кредитования физических лиц

Анализ кредитной политики банка показал, что одна является достаточно эффективной. Однако на фоне общих тенденций на рынке потребительского кредитования банку можно рекомендовать следующее.

1. Снижение кредитных рисков

Основное направление снижения кредитного риска – это формирование надежного состава клиентов, имеющих расчетные счета в конкретном банке. Поэтому оценка кредитоспособности клиента является важнейшим этапом в процессе кредитования, и любому коммерческому банку необходимо придавать огромное значение разработке современной методологической базы оценки кредитоспособности, тестированию квалификации кредитных работников. Ошибка при оценке кредитоспособности клиента может привести к невозврату кредита, что в свою очередь способно нарушить ликвидность банка и, в конечном счете, привести к банкротству кредитной организации.

Принимая решение о возможности, целесообразности и условиях кредитования, банк должен, главным образом выявить наличие потенциальной способности заемщика вернуть полученную ссуду в соответствии с оговоренными сроками. Это становится возможным лишь в том случае, если финансовое положение заемщика устойчиво, а денежные поступления на его счета за реализованную продукцию (работы, услуги) осуществляются стабильно. Финансовое положение не может быть охарактеризовано каким-то одним показателем, поэтому решения о заключении кредитного договора осуществляется в условиях многокритериальной задачи.

В ЗАО «ВТБ-24», как показал анализ, разработана достаточно эффективная система управления кредитными рисками (о чем свидетельствует низкий уровень просроченных ссуд в кредитном портфеле банка). Однако в данной системе есть и свои недостатки. При оценке кредитоспособности заемщика в учет принимаются, как правило, достоверность предоставленных Заемщиком сведений, а также величина доходов Заемщика.

При оценке платежеспособности Заемщика в ЗАО «ВТБ-24» рассчитывается коэффициент платеж-доход.

 (3.1)

Коэффициент определяет предельно допустимую долю расходов Заемщика / Созаемщика по кредиту (в части платежей по основному долгу и процентам) в совокупных доходах Заемщика / Созаемщика. Превышение коэффициента свидетельствует о повышенном риске Банка при предоставлении кредитных средств.

Максимальные значения показателей П/Д, выраженные в процентах, по программам потребительского и ипотечного кредитования устанавливаются Кредитным комитетом. Максимальная сумма предоставляемого кредита (К) физическому лицу не может превышать следующую расчетную величину:

|  |
| --- |
|  1  |
| К ≤ i\*n \_\_\_\_ \* 0.5 ⋅ D ⋅ n –ДO (3.2) |
|  1 + 100\* 12 |

где К – максимальная сумма предоставляемого кредита;

D - среднемесячный доход семьи;

n - период кредитования в месяцах;

i - ставка кредитования, процентов годовых;

ДО - сумма денежных обязательств Клиента. Величина суммы предоставляемого кредита уменьшается при наличии денежных обязательств физического лица.

При оценке кредитоспособности Заемщика ЗАО «ВТБ-24» не учитывает такие факторы как наличие сберегательного счета в банке, наличие недвижимости, страхование жизни Заемщика.

Автор предлагает альтернативную модель оценки кредитоспособности Заемщика – физического лица в банке ЗАО «ВТБ-24».

Помимо расчета платежеспособности Заемщика автор предлагает при предоставлении банком потребительского кредита использовать модель бальной оценки кредита. В этом случае потенциальному заемщику предлагается заполнить специальные стандартные анкеты. Баллы начисляются в зависимости от возраста, пола, семейного положения, месячного дохода, оседлости, занятости в конкретной отрасли и срока работы на определенном месте, наличия сберегательного счета в банке, недвижимости, страхового полиса и т.д. Для принятия положительного решения необходимо, чтобы итоговая сумма баллов превысила определенный уровень.

Упрощенная модель бальной оценки заемщика потребительского кредита, основана на девяти факторах:

1) возраст заемщика: 0,01 балла за каждый год сверх 20 лет при максимуме 0,3 балла;

2) пол: 0,4 балла – женский; 0 – мужской;

3) оседлость: 0,042 балла за каждый год, прожитый в данной местности, при максимуме 0,42 балла;

4) занятость: 0,55 балла за профессию с низким уровнем риска для жизни; 0 – с высоким риском, 0,16 балла – за все остальные профессии;

5) отрасль: 0,21 балла для работников коммунальных служб, государственных и банковских служащих, 0 – для всех остальных;

6) стабильность занятости: 0,059 балла за каждый год на данном месте работы при максимуме 0,59 балла;

7) наличие сберегательного счета в банке: 0,35 балла;

8) наличие недвижимости: 0,35 балла;

9) страхование жизни: 0,19 балла.

Критической в данной модели является сумма в 1,25, т.е. если итоговый балл клиента ниже указанного уровня, ему кредит предоставлен не будет.

Это позволит ЗАО «ВТБ-24» не только рассчитать платежеспособность клиента, но также и учесть дополнительные риски при потребительском кредитовании.

2. Внедрение новых кредитных технологий (например, кредитный скоринг).

Кредитный скоринг используется для автоматизации потребительского кредитования. Кредитный скоринг широко применяется с 1966 года для принятие решения о выдаче/невыдаче кредита. Под кредитным скорингом понимается формальный метод принятия решения о выдаче/невыдаче кредита или максимальной сумме выдаваемого кредита. Классические методы кредитного скоринга опираются на кредитную историю. Тем, не менее, несмотря на то, что данная технология известная достаточно давно, не все банки ее применяют.

Внедрение данной технологии особенно актуально для ЗАО «ВТБ-24» в связи с тем, что одной из приоритетных сфер деятельности ЗАО «ВТБ-24» является расширение клиентского кредитования. Увеличение объема кредитного портфеля планируется как за счет расширения лимитов кредитования основных заемщиков, так и за счет привлечения новых клиентов.

Большое внимание уделяется диверсификации кредитного портфеля. Увеличение числа потенциальных заемщиков будет проводиться за счет расширения и активизации работы филиальной сети, представленной практически во всех промышленных регионах страны. План стратегического развития ЗАО «ВТБ-24» предполагает также высокие темпы развития деятельности по обслуживанию частной клиентуры.

В планах ЗАО «ВТБ-24» на 2009 год – обеспечение серьезного прироста прибыли, как за счет увеличения доходности операций, эффективного управления риском, так и за счет оптимизации издержек.

Основными источниками дохода Банка являются кредитование населения, малого и среднего бизнеса, крупных корпоративных клиентов, торговля ценными бумагами и обслуживание VIP-клиентуры. ЗАО «ВТБ-24» планирует увеличить портфель розничных потребительских кредитов в 2,5 раза по сравнению с 2008 годом.

Решение состоит в создании адаптивных систем кредитного скоринга, опирающихся на демографическую, ситуационную и историческую информацию.

Демографическая информация - это анкетная информация о клиенте.

Ситуационная информация - информация о том за каким кредитом, в какое место и время пришел клиент. В случае револьверного кредитования такая информация отсутствует.

Историческая информация - информация об истории финансовых операций с клиентом. Пока что в большинстве случаев такая информация отсутствует.

С полученной информацией производится два основных действия - проверка информации (банки не хотят выдавать кредит тому, кто их обманывает) и кредитный скоринг.

Проверка информации должна включать:

- проверку информации на полноту и непротиворечивость (в случае необходимости информация уточняется);

- проверка информации по внешним базам данных. В большинстве случаев банк может получить базы для проверки демографических данных таких, как прописка и владение автотранспортом. Часть этих проверок может быть интегрирована, а часть требовать выгрузки данных и проверки вручную инспектором безопасности;

- проверка информации на соответствие данных данным других анкет. Такие проверки могут выявить, например, ситуацию, когда жена уже получила кредит, а муж подал заявку на еще один потребительский кредит.

Для скоринга обычно предлагается использовать нейронную сеть. Свойство универсальной аппроксимации нейронной сети говорит о том, что она работает по крайней мере не хуже любого наперед заданного метода или модели кредитного скоринга. Нейронная сеть обучается на конкретных демографических и ситуационных данных.

Как и со всякой системой, основанной на системах искусственного интеллекта, с нейронной сетью самое сложное - ее обучение и запуск в эксплуатацию. В начальный момент отсутствует история выдачи кредитов, и вряд ли конкуренты поделятся информацией. Более того, данные разнятся по регионам, и те признаки, которые были важны в одном регионе, могут в другом не работать.

Соответственно, предлагается взять сначала как можно больше анкетных и ситуационных данных о клиенте. В дальнейшем те пункты анкеты, которые не влияют на кредитный риск, отбросить.

Начальное обучение нейронной сети производится на основе специально сгенерированной выборки анкет и простой скоринговой модели и экспертных оценок.

Другой проблемой, сопряженной с использованием нейронной сети является некоторая непрозрачность для человеческого понимания принимаемых ею решений. Решение, предлагаемое разработчиками данных автоматизированных систем, состоит в:

- извлечении правил из нейронной сети для понимания факторов, влияющих на кредитные риски и управления ими;

- утверждении и использовании в операционной деятельности дерева решений.

Одна из таких программ «NTRScoring» представляет собой модуль управления взаимоотношениями с клиентами интегрированной банковской системы (ИБС) и включающий в себя систему скоринга - расчета кредитного рейтинга, и настраиваемый на основе правил и регламентов, принятых в кредитной организации.

Система реализует отработанный и содержательный бизнес-процесс работы с клиентом в части предоставления им продуктов (как правило, кредитов того или иного вида). Бизнес-процесс может быть настроен на условия в конкретном банке.

Назначение данной системы в следующем:

- создание единой базы данных по клиентам Банка, зарегистрированных в рамках Системы;

- автоматизация процессов регистрации и обработки заявок клиентов Банка на предоставление Продуктов в рамках Системы;

- автоматизация процесса принятия решения о кредитоспособности клиентов на основе процедуры скоринга;

- обеспечение целостности информации по клиентам в Системе;

- накопление кредитной истории клиентов Банка;

- автоматизация процедур управления продуктами;

- обеспечение целостности информации по кредитам в Системе;

- получение статистической и аналитической информации по использованию продуктов Банка;

- анализ истории предоставления кредитов;

- расчет и перерасчет скоринговых коэффициентов.

Система выполняет следующие функции:

- регистрация и ведение заявок клиентов на предоставление Продукта;

- выполнение проверок зарегистрированных заявок;

- выполнение расчета кредитного рейтинга клиента (скоринг);

- регистрация и ведение информации о клиентах;

- управление статусами клиентов;

- сбор информации о клиентах от других модулей Системы;

- предоставление информации о клиентах другим модулям Системы;

- регистрация событий, связанных с жизненным циклом клиента;

- регистрация и ведение информации о кредитах;

- регистрация событий, связанных с жизненным циклом кредита;

- управление статусами кредитов;

- сбор информации о кредитах от других модулей Системы;

- предоставление информации о кредитах другим модулям Системы.

Схема бизнес-процессов в части предоставления продуктов следующая:

- регистрация заявок клиентов на предоставление Продуктов (заявка содержит подробную информацию о клиенте);

- уточнение данных клиента;

- предварительная проверка заявок на полноту и достаточность предоставленной информации;

- проверка на наличие информации о клиенте в «черном списке»;

- проведение расчета кредитного рейтинга клиента на основании зарегистрированной заявки;

- выполнение проверки информации на внешние условия;

- утверждение заявки кредитным инспектором;

- при необходимости согласование условий предоставления Продукта с клиентом;

- формирование пакета документов для подписания клиентом;

- регистрация клиента в Системе;

В разных странах набор характеристик, описывающих заемщиков, и их относительный вес в оценке кредитного риска различаются, как различны экономические условия жизни и национальный менталитет. Поэтому нельзя автоматически переносить модель из одной страны в другую. В российских условиях параметры одного региона не переносимы на ситуацию другого региона, на его уровни зарплат и рисков. Более того, не дает эффекта даже перенос скоринговой модели из одного банка в другой, поскольку клиентская база каждого банка имеет свои особенности.

Предлагается разработка и внедрение системы скоринга, позволяющей оценивать кредитный риск заемщика и всего кредитного портфеля на основании уникальной модели, адаптивной к данным. Модель скоринга физических лиц может базироваться на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике «плохих» и «хороших» кредитов, численных оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации.

В результате работы модели по оценке конкретного заемщика формируется кредитный портрет потенциального заемщика, позволяющий производить:

* процедуру разделения потенциальных заемщиков на «плохих», которым не может быть выдан кредит, и «хороших», которым кредит может быть выдан;
* расчет индивидуальных параметров кредитной сделки для конкретного заемщика (лимит, процент, срок, график погашения кредита);
* расчет риска и управление кредитным портфелем по всем ссудам, выдаваемым частным лицам.

Методология решения базируется на анализе специфики деятельности банка. При этом учитываются как группы клиентов (отраслевая и региональная принадлежность и др.), так и кредитные продукты банка для физических лиц. Исходя из потребностей банка в развитии бизнеса и имеющихся данных, могут быть построены скоринговые модели, основанные на экспертных знаниях банковского менеджмента, на статистических данных, на учете макроэкономических данных о социально-экономическом развитии конкретных регионов и отраслей. Наиболее мощными по точности оценки кредитного риска являются модели, использующие комплексный подход, т.е. учет всех данных и экспертных знаний менеджмента банка.

Ключевые преимущества от внедрения скоринговой системы

* Сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам, как важнейший способ обеспечения доходности ритейлового кредитования.
* Эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков конкретного заемщика.
* Снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита. Обеспечение объективности в оценке заявок кредитными инспекторами во всех филиалах и отделениях банка.
* Оценка и управление риском портфеля кредитов частным лицам банка в целом, включая его отделения. Учет, при определении параметров новых кредитов, уровня доходности и риска кредитного портфеля.
* Реализация единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов банка (экспресс-кредиты, кредитные карты, потребительские кредиты, автокредитование, ипотечные кредиты).
* Адаптация параметров кредита под возможности конкретного заемщика (кастомизация кредитного продукта).
* Резкое расширение, за счет кастомизации кредитных продуктов, состава и численности кредитуемых лиц.
* Сокращение численности банковского персонала, экономия за счет использования персонала более низкой квалификации.
* Контроль всех шагов рассмотрения заявки.
* Возможность вносить коррективы в методологию оценки централизованно и немедленно вводить их в действие во всех отделениях банка.

Для построения скоринговой системы могут быть использоваться следующие типы данных:

* Макроэкономические данные, представляющие собой статистическую информацию по социально-экономическому развитию для тех регионов, в которых имеются отделения (представительства, филиалы) банка, или в которых банк планирует их открыть.
* Статистические данные предприятий регионов с тем, чтобы включить в модель скоринга информацию о принадлежности заемщика к определенному сектору экономики для повышения точности оценки.
* Анкетные данные по всем имеющимся заемщикам банка в разрезе возвратов и невозвратов долга, а также по просроченным выплатам процентов и основной суммы долга. Состав анкетных данных, необходимых для работы модели, определяется после предварительного анализа.
* Экспертные знания банковского менеджмента по каждому из типов кредитных продуктов банка.

В качестве иллюстрации на рис. 3.4 приведен пример бизнес-процесса работы банка по кредитной заявке — от первого контакта с клиентом до принятия банком предварительного решения о предоставлении кредита на определенную сумму (до выбора заемщиком квартиры). Видно, что тут основную роль в снижении рисков до минимума играет согласованная работа всех сотрудников банка в соответствии с утвержденной схемой принятия решения.

Рисунок 3.4- Пример бизнес-процесса принятия решения о предоставлении ипотечного кредита (до выбора квартиры заемщиком). Общая схема (для примера) и технология формирования заключения аналитиком банка

Проведем расчет эффективности внедрения системы кредитного скоринга. Экономический эффект от вндерния системы кредитного скоринга можно рассчитать по формуле 3.3:

Э = Д–З (3.3)

Где Д – доход от внедрения системы;

З – затраты банка на внедрение системы.

Стоимость внедрения системы кредитного скоринга составляет около 1000 тыс. руб.

Известно, что скоринговые системы сокращают риск невыплат по кредитам на 15-40%. В расчет возьмем среднюю величину – 27,5 %. Как уже указывалось, согласно стратегическим планам ЗАО «ВТБ-24» на 2009 год, потребительский кредитный портфель банка составит 130996,5 тыс. руб. Если предположить, что доля просроченных и безнадежных ссуд в кредитном портфеле банка не изменится и останется на уровне 2008 года, т.е. 1,3 % (без внедрения скоринговой системы), то в 2009 году величина просроченных и безнадежных ссуд банка составит:

130996,5 \* 1,3/100 = 1702,95 тыс. руб.

С внедрением скоринговой системы величина просроченных и безнадежных ссуд банка сократиться на 468,3 тыс. руб., т.е. составит:

1702,95 – 468,3 = 1234,63 тыс. руб.

То есть эффективность внедрения системы кредитного скоринга составляет:

1234,63 – 1000 = 234,63 тыс. руб. в год.

Таким образом, система скоринга позволит ЗАО «ВТБ-24» резко увеличить объем продаж кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика. Система скоринга обеспечивает быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля.

В целях минимизации рисков ЗАО «ВТБ-24» можно рекомендовать совершенствование программ обеспеченного кредитования (автокредитования и ипотечного кредитования).

Предлагаются следующие направления:

- автокредитование с обратным выкупом «buy-back»;

- ипотечное кредитование без первоначального взноса.

Кредитование с обратным выкупом автомобиля уже давно используется в Европе и США, и сейчас данная схема является одном из самых популярных способов покупки автомобилей. Ее преимущество состоит в том, что применение данной схемы позволяет на 20-30 процентов снизить ежемесячный платеж по сравнению с обычным кредитом. Сама же схема работает следующим образом: покупатель вносит первоначальный платеж в размере 20 процентов от стоимости автомобиля, часть стоимости автомобиля затем выплачивается в кредит, а последний платеж (обычно это порядка 35 процентов от стоимости автомобиля), погашается одним из выбранных покупателем способов после окончания срока кредитования. Также есть возможность выкупа автомобиля автосалоном.

Если клиент покупает новый автомобиль по данной программе, то у него есть возможность по истечении срока кредитования продать машину за достаточно высокую цену. К примеру, трехлетняя машина при аккуратной эксплуатации сохраняет до 70% своей первоначальной стоимости. Теоретически за эти деньги ее может выкупить и сам салон. Таким образом, после погашения отсроченной задолженности в 35%, которую заложил банк при заключении договора, останется достаточно средств на первый взнос для покупки в кредит следующей машины. То есть после возврата автомобиля дилеру заемщик может остаться, что называется, при деньгах.

Отметим, что заемщик не обязан сдавать машину в салон. Он может взять кредит на сумму отсроченной задолженности под залог этой же машины, оставшись клиентом как банка, так и салона. В таком случае решение нужно принимать с учетом процентных ставок и условий страхования, которые будут предложены. Возможно, ставка по обычному потребительскому нецелевому кредиту окажется ниже, чем по кредиту под залог подержанного автомобиля.

Автокредитование с обратным выкупом – это относительно новый вид автокредитования. Программы, по которым кредитуют клиентов некоторые банки по схеме «buy-back» представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2 Программы кредитования банков по схеме «buy-back» (2008 г.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | Автомобиль | Размер первого взноса (%) | Срок кредитования (мес.) | Ставка (% годовых) | Размер отсроченной задолженности (%) |
| «Балтийский»  | Audi, Jaguar,  | от 10  | до 36  | 9 ($), 13 (руб.)  |  |
| Mercedes, Volvo,  |
| Volkswagen, Skoda,  |
| Nissan  |
| Банк «Сосьете  | Audi, Volkswagen,  | от 15  | 12-36  | от 9 ($)  | 50-25  |
| Женераль Восток»  | Skoda  |  |  |  |  |
| Московский кредитный банк  | Volvo  | от 10  | до 36  | от 10,5 ($)  | 40  |
| Первый республиканский банк | любой автомобиль иностранного производства  | от 10  | до 36  | от 10 ($)  | 50  |
| Промсвязьбанк  | Audi, Hyundai,  | От 10  | 24-36  | От 10 | 50-35  |
| Mitsubishi  |
| Райффайзенбанк  | Audi, BMW, Land  | от 20  | 12-36  | От 10 | 45-25  |
| Rover, MINI,  |
| Jaguar, Mercedes,  |
| Volvo  |
| «Союз»  | Hyundai, Peugeot,  | от 0  | 24-36  | от 9,9 ($)  | 50-30  |
| Suzuki, Kia,  |
| Citroen, Renault,  |
| Nissan, Volvo,  |
| Audi  |

Для ЗАО «ВТБ-24» предлагается следующая программа автокредитования по схеме «buy-back»:

- срок кредитования – 36 месяцев;

- размер первоначального взноса – 10 % от стоимости автомобиля;

- процентная ставка – 15 %.

- размер отсроченной задолженности - 30 %.

Внедрение данной программе в банке существенно улучшают условия автокредитования как для банка, так и для клиентов. В настоящее время максимальная сумма автокредита, которую может получить клиент – до 200 000 руб. на данную сумму клиент сможет купить лишь поддержанный автомобиль иностранного производства «эконом-класса» 90-х гг. выпуска, либо же автомобиль отечественного производства. Улучшение благосостояние населения, наблюдаемое в последние годы в РФ увеличивает потребности населения и в настоящее время клиенты готовы покупать уже новые автомобили «бизнес-класса» и «премиум-класса».

Проведем расчет эффективности внедрения данного вида кредитования.

Предположим, что клиент запросил автокредит в банке по схеме «buy-back» для покупки автомобиля стоимостью 500 000 руб. на срок 36 месяцев под 15 % годовых.

Размер первоначального взноса составит 50 000 руб. комиссия банка за оформление кредита составляет 1 %, т.е. 5 тыс. руб. Таким образом, клиенту необходимо для покупки автомобиля стоимостью 500 000 руб. внести сумму 55 тыс. руб.

Проценты в потребительском кредите начисляются сразу на всю сумму долга по простой ставке:

 (3.4)

где D – первоначальная сумма долга;

Т – срок долга в годах;

Р – проценты на ссуду (стоимость кредита).

Р = 450000\*3\*0,15 = 202500 руб.

i = 15%;

Общая сумма расходов по обслуживанию кредита равна

yt = D +P = 450000+ 202500 = 652 500 руб.

Сумма отсроченного платежа составит 30 %, т.е. 195750 руб.

То есть клиенту необходимо погасить до окончания срока кредитования 477 000 руб.

Средний ежемесячный платеж клиента составит: 386793/36 = 13250 руб.

По окончанию срока кредитованию заемщика может, как самостоятельно погасить задолженность в размере 195750 руб. (то есть выкупить автомобиль), так и продать его автосалону. Как уже говорилось, при аккуратной эксплуатации стоимость автомобиля может составить через три года до 70 % от исходной стоимости, то есть стоимость автомобиля может составить 350000 руб. В таком случае заемщик сможет вернуть сумму задолженности в банк в размере 195750 руб., причем у него еще останется денежная сумма в размере:

350000 – 195750 = 154250 руб.

Данной суммы заемщику хватит на покупку в кредит следующей машины.

Доход банка от выдачи одного автокредита по данной схеме кредитования составит:

5000+202500 = 207500 руб. за три года или 69166 руб. в год.

Улучшение условий автокредитования позволит банку расширить клиентскую базу. Кредитный портфель банка по состоянию на 01.01.2007 составлял 24091 млн. руб. Внедрение в банке автокредитования по схеме «buy-back» предположительно позволит увеличить портфель автокредитов дна 5 % или на 1204,5 млн. руб.

Если предположить, что средняя сумма автокредита составит 500 000 руб., то банк сможет выдать 241 автокредит по схеме «buy-back» в 2007 году. Как показал расчет, доход банка от выдачи одного автокредита составит 69166 руб. в год.

Общий доход банка от выдачи автокредитов составит:

69166\*241 = 16696006 руб.

Для внедрения данного вида кредитования банк понесет рекламные затраты для продвижения данного кредитного продукта. Банку предлагается размещение рекламы на телевидении, использование наружной рекламы, а также почтовая рассылка рекламных буклетов постоянным клиентам банка. Как показывает практика, рекламные расходы не должны превышать 10 % от предполагаемого дохода, следовательно, рекламные расходы должны составить не более 1669600 руб.

Экономический эффект от внедрения данного мероприятия составит:

16696006 – 1669600 = 14999406 руб. в год.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По дипломной работе можно сделать следующие выводы.

Потребительский кредит - особая форма кредита, предоставляемая его получателям в виде отсрочки платежа за покупаемые ими потребительские товары и бытовые услуги.

При потребительском кредите заемщиками являются физические лица - население, а кредиторами - предприятия торговли и сферы услуг, банки, специальные кредитные учреждения.

Потребительские кредиты являются одними из самых дорогостоящих, что связано с высокими рисками банков при данном виде кредитования.

В последние годы ставки по данным кредитам снижаются, что вызвано жесткой конкуренцией на данном рынке.

Существуют различные способы расчета процентных ставок по данным кредитам, что делает ценообразование на этом рынке непрозрачным.

Существуют различные критерии классификации потребительских кредитов. Как правило, кредиты физическим лицам подразделяют на две группы в зависимости от того, выдаются ли они на приобретение новых домов, т.е. кредиты под залог жилых помещений, или на финансирование другой деятельности клиента (проведение каникул, приобретение автомобилей, электробытовых приборов и т.д.), т.е. кредиты, отличные от кредитов на жилые помещения. Последняя категория кредитов зачастую подразделяется на два вида в зависимости от способа погашения кредита: кредит, погашаемый в рассрочку, и кредит, погашаемый единовременно. Каждый вид кредита характеризуется своими особенностями.

В дипломной работе проведен анализ потребительского кредитования в банке в ЗАО «ВТБ-24».

Акционерный коммерческий банк ЗАО «ВТБ-24» - многопрофильный частный финансовый институт, один из лидеров российской банковской системы. ЗАО «ВТБ-24» последовательно реализует стратегию создания универсального финансового института национального масштаба и обслуживает все категории клиентов.

Основная цель кредитной политики ЗАО «ВТБ-24» - формирование кредитного портфеля, позволяющего поддерживать качество активов на приемлемом уровне, обеспечивающего целевой уровень доходности, направленного на минимизацию кредитных рисков.

Процедура предоставления кредитов физическим лицам – трудоспособному населению - при краткосрочном, равно как и при долгосрочном кредитовании включает в себя следующие этапы:

1. Беседа с клиентом.
2. Анализ платежеспособности клиента и его поручителей на основании предоставленных документов.
3. Анализ качества предлагаемого обеспечения обязательств по кредиту.
4. Составление заключений о возможности выдачи кредита службами отделения - кредитной, юридической, службы безопасности.
5. Рассмотрение заявки на выдачу кредита на заседании кредитно-инвестиционного комитета отделения.
6. Оформление кредитного договора, договора залога, договоров поручительства и другой необходимой для получения кредита документации.
7. Контроль за целевым использованием кредита.
8. Контроль за своевременным поступлением средств в погашение кредита и причитающихся процентов.
9. Проведение мероприятий по возврату просроченной задолженности.

ЗАО «ВТБ-24» банк выдает огромное количество потребительских кредитов в год, обслуживая население прямо в магазинах и оформляя кредит в течение получаса. Деятельность банка связана с большими рисками, но вместе с тем, он активно функционирует в данной сфере, применяя устойчивую схему кредитования, проверенную временем.

В 2008 году основной акцент был сделан на развитие обеспеченных видов кредитования в частности автокредитования и ипотеки.

Только надежное и ликвидное обеспечение в конечном итоге помогает банку избежать неблагоприятных последствий сомнительного кредита и получить прибыль. В ЗАО «ВТБ-24» с каждым годом качество обеспечения кредитов улучшается. Если раньше в обеспечение принималось только поручительство физических лиц, то в данный момент в отделении практикуются такие виды обеспечения как залог недвижимости, транспортных средств, залог имущества. Для покрытия непогашенной клиентами ссудной задолженности по основному долгу используется резерв на возможные потери по ссудам (РВПС), который формируется за счет отчислений относимых на расходы банка. За счет резерва производится списание потерь по нереальным для взыскания ссудам банка. РВПС, необходимость формирования которого обусловлена кредитными рисками в деятельности банка. Указанный резерв обеспечивает создание банку более стабильных условий финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний прибыли банка в связи со списанием потерь по ссудам.

Несмотря на возросшую конкуренцию, ЗАО «ВТБ-24» сохраняет за собой ведущую позицию, предлагая клиентам новые услуги, и остается одним из крупнейших и динамично развивающихся универсальных банков в стране.

Анализ тенденций на рынке розничного потребительского кредитования показал, что развитие в таких направлениях потребительского кредитования как экспресс-кредитование, кредитования с помощью кредитных карт, ипотечное кредитование и автокредитование должно являться приоритетом для банков, настроенных на поддержание долгосрочного конкурентного преимущество в области розничного кредитования. В то же время, несмотря на активное развитие сферы потребительского кредитования, существует большое количество нерешенных проблем, главная из которых – повышение рискованности потребительского кредитования.

В работе предложены меры по совершенствованию потребительского кредитования ЗАО «ВТБ-24» путем усиления механизма снижения кредитных рисков. Ключевое мероприятие для снижения кредитных рисков, по мнению автора – это оценка кредитоспособности заемщика.

В ЗАО «ВТБ-24», как показал анализ, разработана достаточно эффективная система управления кредитными рисками (о чем свидетельствует низкий уровень просроченных ссуд в кредитном портфеле банка). Однако в данной системе есть и свои недостатки. При оценке кредитоспособности заемщика в учет принимаются, как правило, достоверность предоставленных Заемщиком сведений, а также величина доходов Заемщика.

Автор предлагает альтернативную модель оценки кредитоспособности Заемщика – физического лица в банке ЗАО «ВТБ-24».

Помимо расчета платежеспособности Заемщика автор предлагает при предоставлении банком потребительского кредита использовать модель бальной оценки кредита. В этом случае потенциальному заемщику предлагается заполнить специальные стандартные анкеты. Баллы начисляются в зависимости от возраста, пола, семейного положения, месячного дохода, оседлости, занятости в конкретной отрасли и срока работы на определенном месте, наличия сберегательного счета в банке, недвижимости, страхового полиса и т.д. Для принятия положительного решения необходимо, чтобы итоговая сумма баллов превысила определенный уровень.

Кроме того, предлагается внедрение такой системы кредитования как кредитный скоринг.

Внедрение данной технологии особенно актуально для ЗАО «ВТБ-24» в связи с тем, что одной из приоритетных сфер деятельности О ЗАО «ВТБ-24»является расширение клиентского кредитования. Увеличение объема кредитного портфеля планируется как за счет расширения лимитов кредитования основных заемщиков, так и за счет привлечения новых клиентов.

Большое внимание уделяется диверсификации кредитного портфеля. Увеличение числа потенциальных заемщиков будет проводиться за счет расширения и активизации работы филиальной сети, представленной практически во всех промышленных регионах страны. План стратегического развития ЗАО «ВТБ-24» предполагает также высокие темпы развития деятельности по обслуживанию частной клиентуры.

В планах ЗАО «ВТБ-24» на 2009 год – обеспечение серьезного прироста прибыли, как за счет увеличения доходности операций, эффективного управления риском, так и за счет оптимизации издержек.

Основными источниками дохода Банка являются кредитование населения, малого и среднего бизнеса, крупных корпоративных клиентов, торговля ценными бумагами и обслуживание VIP-клиентуры. ЗАО «ВТБ-24» планирует увеличить портфель розничных потребительских кредитов в 2,5 раза по сравнению с 2006 годом.

Автоматизация является одним из основных направлений совершенствования механизмов потребительского кредитования, позволяющая облегчить трудоемкость данного процесса, ускорить продолжительность принятия решения и снизить риски банков. Это очень важно в условиях конкуренции, когда банки уже не имеют возможности устанавливать высокие процентные ставки для покрытия своих рисков.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель (score); чем он выше, тем выше надежность клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности.

Ключевые преимущества от внедрения скоринговой системы

* Сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам, как важнейший способ обеспечения доходности ритейлового кредитования.
* Эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков конкретного заемщика.
* Снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита. Обеспечение объективности в оценке заявок кредитными инспекторами во всех филиалах и отделениях банка.
* Оценка и управление риском портфеля кредитов частным лицам банка в целом, включая его отделения. Учет, при определении параметров новых кредитов, уровня доходности и риска кредитного портфеля.
* Реализация единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов банка (экспресс-кредиты, кредитные карты, потребительские кредиты, автокредитование, ипотечные кредиты).
* Адаптация параметров кредита под возможности конкретного заемщика (кастомизация кредитного продукта).
* Резкое расширение, за счет кастомизации кредитных продуктов, состава и численности кредитуемых лиц.
* Сокращение численности банковского персонала, экономия за счет использования персонала более низкой квалификации.
* Контроль всех шагов рассмотрения заявки.
* Возможность вносить коррективы в методологию оценки централизованно и немедленно вводить их в действие во всех отделениях банка.

Расчет экономического эффекта от внедрения системы кредитного скоринга показал, что банк может получить 234,63 тыс. руб. в год.

В целях минимизации рисков ЗАО «ВТБ-24» можно рекомендовать совершенствование программ обеспеченного кредитования (автокредитования и ипотечного кредитования).

Предлагаются следующие направления:

- автокредитование с обратным выкупом «buy-back»;

- ипотечное кредитование без первоначального взноса.

Кредитование с обратным выкупом автомобиля уже давно используется в Европе и США, и сейчас данная схема является одном из самых популярных способов покупки автомобилей. Ее преимущество состоит в том, что применение данной схемы позволяет на 20-30 процентов снизить ежемесячный платеж по сравнению с обычным кредитом. Сама же схема работает следующим образом: покупатель вносит первоначальный платеж в размере 20 процентов от стоимости автомобиля, часть стоимости автомобиля затем выплачивается в кредит, а последний платеж (обычно это порядка 35 процентов от стоимости автомобиля), погашается одним из выбранных покупателем способов после окончания срока кредитования. Также есть возможность выкупа автомобиля автосалоном.

Экономический эффект от внедрения данного мероприятия предположительно будет составлять 14999, 406 тыс. руб. в год.

Внедрение данных мероприятий позволят банку более эффективно функционировать на рынке потребительского кредитования.

## Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ГроссМедиа, 2006. – 384 с.
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395-1 (в ред. от 06.02.06 г.) // Бизнес и банки. 2006. - № 6. – С. 12-16.
3. Акулова Т.А. Сравнительный анализ развития основных моделей ипотечного кредитования в России // Финансы и кредит. - 2005.- № 12. - С. 52-57.
4. Антонова Е.C. Розничная банковская система BANCS — современные технологии на службе кредитования // Банковское кредитование. – 2005. - № 3. – С. 12-14.
5. Бакунц А.Б., Макаев А.М. Современные технологии на рынке розничных банковских услуг: опыт Сбербанка России // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2005. - № 4. – С. 28.
6. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 88.
7. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 362 с.

Боброва О.В. Правовые основы государственного регулирования банковского кредитования //Дисс. канд.юр. наук. - Саратов, 2005. С. 132.

1. Бычков В.П. О банковских резервах / В. П. Бычков, А. В. Бердышев // Банковское дело. - 2005.- № 4. - С. 21-25.
2. Воронин А.С. Актуальность потребительского кредитования // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2004. - № 4. – С. 20-26.

Ворошилова И.В., Сурина И.В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2005/08/03/

1. Глушкова Н.Б. Банковское дело. – М.: Академ. Проект, 2005. – 324 с.
2. Горшков Г. Потребительское кредитование. Тенденции и практика // Банковское дело в Москве. - 2005.- № 1. - С.27-29.
3. Гребенюк С.Г. Использование современных технологий банковских операций в розничном бизнесе// Финансы и кредит. - 2005.- № 8. - С. 25-30.
4. Гусева И.Л. Автокредит: кому это выгодно // Банковское кредитование. – 2005. - № 3. – С. 55.
5. Долан Э. Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Перевод с англ. – СПб., 2005.
6. Екатеринославская О.С. Принципы и цели предпринимательской деятельности на рынке потребительского кредитования // Актуальные проблемы экономики, политики и права. // Сб. науч. тр., Вып. 16. - Мурманск: Мурманский институт экономики и права, 2006. – С. 13.
7. Еремина Н. Банки заманивают вкладчиков и отваживают заемщиков. - http://www.gazeta.ru/financial/2008/10/08/2851648.shtml
8. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов. / Под ред. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 115.
9. Зыбковец К. Внедрение и оптимизация системы кредитного скоринга: пять подводных камней / К. Зыбковец, Н. Дубинина // Банковские технологии. - 2005.- № 5. - С. 36-40.
10. Инюшин С.В. Подходы к оценке риска кредитных услуг и возможности его освоения на территории обслуживания коммерческого банка // Финансы и кредит. - 2005.- № 10. - С. 15-20.
11. Каурова Н.Н. Рынок розничных продуктов: тенденции, перспективы, риски // Банковский ритейл. – 2007. - № 1. – с. 20-24.

Ковтун Р.С. Особенности потребительского кредитования в зарубежной практике. Демография - общество – человек в условиях формирования новой экономики / Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007.- С. 22.

Ковтун Р.С. Теоретические основы и экономическая сущность потребительского кредитования. Известия УрГЭУ. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008.-№1

Ковтун Р.С. Теоретическое обоснование потребительского кредитования. Конкурентоспособность территорий и предприятий в формирующейся новой экономике/ Материалы ΧΙ Всероссийского форума молодых ученых.- Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008.-

1. Крупнов Ю.С. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России // Финансы и кредит. - 2005.- № 16. - С. 13-24.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М.: КНОРУС, 2007. – С. 9.

Немировская, Е.А. Актуальные вопросы в области потребительского кредитования в процессе преподавания дисциплин специальности "Финансы и кредит" [Текст] / Е.А. Немировская // «Воспитание студента-кооператора – активного участника кооперативного движения России». Сборник научных статей международной научно-практической конференции ППС, руководителей и специалистов кооперативных организаций РФ и стран СНГ г. Волгоград: Изд-во «Волгоградское научное издательство» .- 2008.

Немировская, Е.А. Проблемы и перспективы кредитования населения в банковской практике России [Текст]/ Е.А. Немировская // Волгоградский кооперативный вестник Волгоградского кооперативного института (филиала) АНО ВПО ЦС РФ РУК. Научно-теоретический журнал – г. Волгоград Изд-во «Волгоградское научное издательство». – 2007. – № 1.

Немировская, Е.А. Факторы формирования рынка потребительского кредитования [Текст]/ Е.А. Немировская // «Традиции и инновации в кооперативном секторе национальной экономики». Материалы международной научной конференции ППС, кооперативных вузов стран СНГ г. Москва Изд-во «Российский университет кооперации», 2008.

Немировская, Е.А. Эффективность потребительского кредитования в российской банковской практике [Текст]/ Е.А. Немировская // Российское предпринимательство. – Москва: ООО Издательство "Креативная экономика". - 2007. - №9(1).

Операции коммерческих банков и зарубежный опыт / Под ред. Е. Б. Ширинской - М.: Финансы и статистика, 2005. – 297 с.

Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – Режим доступа: http://cbr.ruf

1. Панова Г. С. Автореферат дисс. докт. экон. наук. – М., 2005.
2. Печникова А.В. Банковские операции. – М.: Форум-Инфра, 2005. – С. 123.
3. Полищук А.И. Новые банковские услуги и продукты. // Банковское дело. – 2005.- № 1. - С. 17-22.
4. Сальников К. Кредитная политика банка // Банковское дело в Москве. - 2005.- № 6. - С. 40-43.
5. Смирнов И. Технологические возможности для повышения конкурентоспособности банков // Международные банковские операции. – 2004. – № 2. – С. 25-30.

Современный финансово-кредитный словарь /под общей ред. Лапусты М. Никольского П. М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 618.

Степанова С.В. Организация продаж банковских продуктов и развитие взаимоотношений с клиентами как основа роста банковского бизнеса // Сибирская финансовая школа: АВАЛЬ. - 2005. - № 4. - С. 106-109.

1. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. - 2005. - №2. - С. 28 – 29.
2. Строев А.А. Внедрение системы кредитного скоринга в банке //Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2004. - № 6. – С. 28-33.
3. Тавасиев А.М. Банковское дело. – М.: Юнити, 2006. – 723 с.
4. Тавасиев А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 155 с.
5. Тавасиев А.М., Бычков В.П., Москвин В.А. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учебное пособие / Под ред. А.М. Тавасиева.- М.: Финансы и статистика, 2005.- С. 136.
6. Тарасова Н. Залог как способ возвратности кредитов // Банковское дело в Москве. - 2005.- № 6. - С. 38-39.
7. Торхов В.Л. Кредитные карты // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2005. - № 2. – С. 23-26.

Финансовое право: Учебник /Под ред. Горбуновой О.Н. – М., 2005. С. 29.

1. Хагенмюллер К., Дипен Г. Банковское дело. – М.: Биржи и Банки, 2006. – 264 с.
2. Халевинская Е.Д. Банковские кредиты // Аудит и финансовый анализ. – 2004. - № 4. - С. 20-25.
3. Хандруев А.А. Управление рисками банков: научно-практический аспект // Деньги и кредит. – 2004. - № 6. - С. 17-21.

Химичева Н.И., Покачалова Е.В. Финансовое право: учебник /Отв.ред. проф. Химичева Н.И. – М., 2005. С. 379.

Чибисов О.В. Механизм государственного регулирования и саморегулирования в системе функционирования коммерческих банков в Российской Федерации // Экономические науки. – 2008. -№ 5. – С. 28.

1. Шаламов Г.А. Бюро кредитных историй как инструмент снижения банковских рисков // Банковское дело. - 2005.- № 4. - С. 26-27.
2. www.cbr.ru

## Приложения

## Приложение 1

Рисунок 1.1 - Классификация потребительского кредита по виду заемщика, целевой направленности, сроку кредитования, обеспеченности, методу погашения и взимания процентов[[33]](#footnote-33)

Приложение 2

Рисунок 1.2 - Классификация потребительского кредита по порядку и технологии предоставления, характеру оборота средств, уровню кредитного риска, виду объекта потребления[[34]](#footnote-34)

## Приложение 3

Рисунок 1.3 - Динамика просроченной задолженности по кредитным операциям российских банков в 2006-2009 гг. (на начало года), %

## Приложение 4

Таблица 1.1 Подразделения банка, осуществляющие кредитование населения, и их функции

|  |  |
| --- | --- |
| Название структурного подразделения | Функции подразделения |
| Отдел кредитования населения | - прием заявок на кредит;- сбор документов;- визуальная оценка;- расчет платежеспособности заемщика;- оформление документов по ссуде. |
| Отдел авторизации | - проверка информации по информационным источникам;- проверка по телефону места работы и места жительства клиента;- проверка соответствия параметров оформляемой сделки. нормативным требованиям банка;- принятие решения о предоставлении кредита до установленной регламентом банка величины  |
| Кредитный комитет | - принятие решения о предоставлении кредит свыше установленной величины  |
| Отдел финансового контроля | - проверка соответствия параметров оформляемой сделки нормативным требованиям банка свыше установленной величины  |
| Отдел последующего контроля | - проверка соответствия параметров оформленных кредитов требованиям нормативных документов банка;- проверка правильности оформления документов по выданным кредитам;- анализ качества работы отдела авторизации и кредитного отдела |
| Отдел последующего контроля | - проверка соответствия параметров оформленных кредитов требованиям нормативных документов банка;- проверка правильности оформления документов по выданным кредитам;- анализ качества работы отдела авторизации и кредитного отдела |
| Отдел урегулирования рисков по потребительским кредитам | -создание, внедрение и сопровождение модели скоринга;-управление кредитными рисками в потребительском кредитовании |

## Приложение 5

Таблица 1.2 Методики определения кредитоспособности заемщика – физического лица

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Скоринг | Методика определения платежеспособности  | Андеррайтинг |
| Виды кредита | Экспресс-кредитование, кредитные карты | Кредит на неотложные нужны | Ипотечный кредит |
| Документы, предоставляемые заемщиком для оценки | Паспорт, заявление, анкета | Паспорт, заявление-анкета, справка о доходах с места работы, документы по объекту залога и другие документы по требованию банка |  |
| Время рассмотрения | 15-30 минут | 1-14 дней | 15-30 дней |
| Подразделения банка, участвующие в анализе клиента | Кредитный инспектор | Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент | Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент, отдел ценных бумаг, отдел оценки, отдел жилищного строительства |
| Показатели, характеристики | Качественные характеристики | Количественные показатели | Качественные и количественные показатели, оценка недвижимости  |
| Степень автоматизации | 100 | 70 | 60 |

##

## Приложение 6

##


## Приложение 7

Таблица 2.1 Основные показатели деятельности банка за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 2006 | 2007 | 2008 | Изменение 2008 к 2006, тыс. руб. | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Собственный капитал, тыс. рублей | 12729000 | 17 051 183 | 19 105 713 | 6 376 713 | 150,09 |
| Отношение капитала к активам, % | 9,8 | 8,6 | 6,8 | -3 | 69,38 |
| Активы, тыс. рублей | 129077000 | 198 830 836 | 282 361 831 | 153 284 831 | 218,75 |
| Коммерческие кредиты, тыс. рублей | 58570000 | 97 484 572 | 156 232 976 | 97 662 976 | 266,74 |
| Портфель ценных бумаг, тыс. рублей | 13894000 | 15 230 019 | 14 961 430 | 1 067 430 | 107,68 |
| Средства клиентов, тыс. рублей | 72393000 | 151 764 593 | 210 153 416 | 137 760 416 | 290,29 |
| Средства банков, тыс. рублей | 12729000 | 7 927 251 | 20 032 006 | 7 303 006 | 157,37 |
| Прибыль, тыс. руб. | 2 572 345 | 2 823 925 | 5 875 011 | 3 302 666 | 228,39 |

## Приложение 8

Заявление – анкета

1. Запрашиваемый кредит

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сумма | Срок (мес.) | Вид кредитования | Способ погашения кредитаАннуитетные платежи Дифференцированные платежи  |
| Цель кредитования |
| В качестве обеспечения предлагаю: |
| Поручительства физических лицПоручительство юридического лицаГарантия субъекта Российской ФедерацииГарантия муниципального образования Залог недвижимого имущества | Залог транспортных средствЗалог мерных слитков драгоценных металловЗалог ценных бумагЗалог иного имущества |
| Начальный капитал, направляемый Заемщиком в качестве оплаты части стоимости приобретаемого за счет кредита имущества: |  |

2. Сведения о Заемщике

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Дата рождения\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| | Место рождения |
| Менялись ли Ф.И.О.Да Нет  | В случае их изменения указать предыдущие Ф.И.О. с указанием причины и даты изменения: |
| Паспортсерия |\_\_\_\_\_\_|-|\_\_\_| № \_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | кем выдан | когда выдан\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| |
| Адрес регистрации\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Семейное положение Холост / не замужем В разводеЖенат / замужем Вдовец / Вдова  | Брачный контрактДа Нет  | Иждивенцыкол-во их возраст | Из них детейкол-во их возраст |
| Адрес проживания:\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | Собственное По наймуУ родственников|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Место работы: | Должность: |

3. Сведения о Созаемщике

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Дата рождения\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| | Место рождения |
| Менялись ли Ф.И.О.Да Нет | В случае их изменения указать предыдущие Ф.И.О. с указанием причины и даты изменения: |
| Паспортсерия |\_\_\_\_\_\_|-|\_\_\_| № \_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | кем выдан | когда выдан\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| |
| Адрес регистрации\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Семейное положение Холост / не замужем В разводеЖенат / замужем Вдовец / Вдова  | Брачный контрактДа Нет  | Иждивенцыкол-во их возраст | Из них детейкол-во их возраст |
| Адрес проживания:\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | Собственное По наймуУ родственников|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Место работы: | Должность: |

4. Сведения о Поручителях (физических лицах)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Степень родства | Дата рождения\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| | Место рождения |
| Менялись ли Ф.И.О.Да Нет  | В случае их изменения указать предыдущие Ф.И.О. с указанием причины и даты изменения: |
| Паспортсерия |\_\_\_\_\_\_|-|\_\_\_| №\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | кем выдан | когда выдан\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| |
| Адрес регистрации\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Семейное положение: Холост / не замужемВ разводеЖенат / замужем Вдовец / Вдова  | Брачный контрактДа Нет  | Иждивенцыкол-во их возраст | Из них детейкол-во их возраст |
| Адрес проживания:\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | Собственное По найму  | У родственников |\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Место работы: | Должность: |
|  |
| Ф.И.О. | Степень родства | Дата рождения\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| | Место рождения |
| Менялись ли Ф.И.О.Да Нет  | В случае их изменения указать предыдущие Ф.И.О. с указанием причины и даты изменения: |
| Паспортсерия |\_\_\_\_\_\_|-|\_\_\_| №\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | кем выдан | когда выдан\_\_|\_\_||\_\_|\_\_||\_\_|\_\_| |
| Адрес регистрации\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Семейное положение: Холост / не замужемВ разводеЖенат / замужем Вдовец / Вдова  | Брачный контрактДа Нет  | Иждивенцыкол-во их возраст | Из них детейкол-во их возраст |
| Адрес проживания:\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| | Собственное По найму  | У родственников|\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_| | телефон (вкл. код) |
| Место работы: | Должность: |

5. Сведения о Поручителе (юридическом лице)

|  |
| --- |
| Наименование организации: |
| Основные реквизиты организации: |
| Адрес фактический |  |
| Контактный телефон |  |
| Факс |  |
| Банковские реквизиты |  |

6. Среднемесячные доходы Заемщика (Созаемщика) и Поручителей (физических лиц) за последние полгода

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Среднемесячные доходы | Заемщик | Созаемщик | Поручитель | Поручитель |
| (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) |
| по основному месту работы |  |  |  |  |
| по совместительству |  |  |  |  |
| пенсия |  |  |  |  |
| сдача в аренду недвижимости |  |  |  |  |
| проценты , дивиденды |  |  |  |  |
| гонорары |  |  |  |  |
| прочие (указать какие) |  |  |  |  |

7. Среднемесячные расходы Заемщика (Созаемщика) и Поручителей (физических лиц) за последние полгода

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Среднемесячные расходы | Заемщик | Созаемщик | Поручитель | Поручитель |
| (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) |
| подоходный налог |  |  |  |  |
| страховые взносы в пенсионные фонды |  |  |  |  |
| профсоюзные взносы |  |  |  |  |
| алименты и т.п. |  |  |  |  |
| обслуживание кредитов |  |  |  |  |
| налоги (для ПБОЮЛ) |  |  |  |  |
| прочие (указать какие) |  |  |  |  |

8. Долговые обязательства Заемщика (Созаемщика) и Поручителей (физических лиц)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Обязательства по полученным кредитам | Заемщик | Созаемщик | Поручитель | Поручитель |
| (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) |
| Банк-кредитор (отделение,филиал), местонахождение |  |  |  |  |
| Дата получения кредита |  |  |  |  |
| Цель кредита |  |  |  |  |
| Срок погашения кредита |  |  |  |  |
| Периодичность погашения кредита  |  |  |  |  |
| Размер платежа |  |  |  |  |
| Остаток задолженности по кредиту |  |  |  |  |
| Обязательства по предоставленным поручительствам | Заемщик | Созаемщик | Поручитель | Поручитель |
| (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) | (Ф.И.О.) |
| За кого дано поручительство |  |  |  |  |
| Кому дано поручительство |  |  |  |  |
| Обязательства по поручительству |  |  |  |  |
| Срок действия поручительства |  |  |  |  |
| Остаток задолженности по основному обязательству, в обеспечение которого дано поручительство |  |  |  |  |

9. Сведения об объекте недвижимости, для приобретения (строительства, реконструкции) которого испрашивается кредит. (Заполняется только Заемщиком. Для получения кредита на иные цели этот раздел анкеты не заполняется).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование объекта недвижимости | Сделка (заполняется при получении кредита на приобретение и строительство объекта недвижимости) Конкретная Предполагаемая  | Адрес объекта недвижимости (указывается для конкретной сделки)\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| |
| Вид объекта недвижимости (указывается для квартир, комнат)Единственная для проживания Дополнительная | Стоимость объекта недвижимости |
| По договору купли-продажи (договору об инвестировании строительства) | Предполагаемая цена приобретаемого объекта недвижимости | Сметная стоимость строительства (реконструкции) |

10. Откуда Вы узнали о кредитах, предоставляемых ЗАО «ВТБ-24» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| 11. Имеете ли Вы родственников, работающих в ЗАО «ВТБ-24» и его филиалах? |
|  |
| (Да/Нет) |
|  |
|  |
| В случае положительного ответа указать их фамилию, имя и отчество (полностью), место работы (наименование филиала Банка), степень родства. |

|  |
| --- |
| 12.Согласие Заемщика (всех Созаемщиков) на предоставление Банком информации, предусмотренной статьей 4 Федерального закона «О кредитных историях» №218-ФЗ от 30.12.2004, в бюро кредитных историй (зарегистрированных в соответствии с законодательством Российской Федерации)  |
|  |
| (Да/Нет) |
|  |
|  |

Я не возражаю против проверки и перепроверки в любое время банком или его агентом всех сведений, содержащихся в Заявлении - анкете.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Подпись заемщика: |  |  |  |
|  | (Ф.И.О.) |  | (подпись) |
| Подпись созаемщика: |  |  |  |
|  | (Ф.И.О.) |  | (подпись) |
| Подпись поручителя: |  |  |  |
|  | (Ф.И.О.) |  | (подпись) |
| Подпись поручителя: |  |  |  |
|  | (Ф.И.О.) |  | (подпись) |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

“\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_\_ г

## Приложение 9

Таблица 2.2 Условия ипотечного кредитования на вторичном рынке в ЗАО «ВТБ-24»

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры кредитования | Условия кредитования |
| минимальная сумма кредита | $15 000 или эквивалент в другой валюте в Москве; $7500 или эквивалент в другой валюте в других регионах; |
| максимальная сумма кредита | до $500 000 (суммы кредита свыше $500 000 рассматриваются индивидуально) или эквивалент в другой валюте; |
| срок кредита | до 15 лет (возможно досрочное погашение по истечении 3 мес. с момента получения кредита); |
| процентная ставка | от 10,5% годовых в долларах США и ЕВРО; от 13% годовых в рублях РФ; |
| первоначальный взнос | не менее 10% стоимости квартиры. |

Таблица 2.3 Условия ипотечного кредитования в новостройке в ЗАО «ВТБ-24»

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры кредитования | Условия кредитования |
| минимальная сумма кредита | $15 000 или эквивалент в другой валюте в Москве; $7500 или эквивалент в другой валюте в других регионах; |
| максимальная сумма кредита | до $500 000 (или эквивалент в другой валюте) для Москвы и Санкт-Петербурга; до $300 000 (или эквивалент в другой валюте) для других регионов. |
| срок кредита | до 15 лет (возможно досрочное погашение по истечении 3 мес. с момента получения кредита); |
| процентная ставка | а) на этапе инвестирования от 12,5 % годовых в долларах США и ЕВРО; от 15% годовых в рублях РФ;б) на «титульном» этапе (после оформления недвижимости в собственность Заемщика и в ипотеку Банку) от 10,5 % годовых в долларах США и ЕВРО; от 13% годовых в рублях РФ. |
| первоначальный взнос | определяется специальной программой компании-застройщика |

## Приложение 10

Таблица 2.4 Условия предоставления автокредитов в ЗАО «ВТБ-24»

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры кредитования | Условия кредитования |
| минимальная сумма кредита | 18 000 рублей для Москвы, 10 000 рублей для других регионов;  |
| максимальная сумма кредита | до 200 000 рублей |
| срок кредита |  до 3 лет (при стаже работы на последнем месте более 2-х лет срок кредита может составлять до 5 лет);  |
| процентная ставка | 22% годовых в рублях;  |

## Приложение 11

Таблица 2.5 Условия предоставления экспресс-кредита в ЗАО «ВТБ-24»

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры кредитования | Условия кредитования |
| минимальная сумма кредита | 3000 рублей |
| максимальная сумма кредита | до 200 000 рублей |
| срок кредита |  от 3-х месяцев до 3-х лет  |
| процентная ставка | 22% годовых в рублях |

Таблица 2.6 Условия предоставления кредитов овердрафт

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры кредитования | Условия кредитования |
| срок кредита | 12 месяцев |
| максимальная сумма кредита | 90 000 рублей; |
| минимальная сумма кредита | 3000 рублей; |
| процентная ставка | 24% годовых; |
| комиссии | 2% - комиссия за снятие наличных денежных средств за счет установленного лимита овердрафта. |

Таблица 2.7 Условия предоставления кредитов на неотложные нужды

|  |  |
| --- | --- |
| Параметры кредитования | Условия кредитования |
| Валюта кредита | Рубли РФ |
| Срок кредита | от 3 до 60 мес. с шагом 1 месяц |
| Сумма кредита | от 10 000 до 500 000 руб. |
| Процентная ставка | 17% годовых |
| Комиссия за открытие ссудного счета | 3% от суммы кредита, но не более 3000 руб. |
| Комиссия за ведение ссудного счета | 0,3% от суммы кредита ежемесячно |

1. Уланов С.В. Анализ проблем потребительского кредитования России на современном этапе // Вестник Московской Академии рынка труда и информационных технологий. -2006. - №24 (46) – 2006. – С. 37-44. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 9. [↑](#footnote-ref-2)
3. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 13. [↑](#footnote-ref-3)
4. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 14. [↑](#footnote-ref-4)
5. В экономической теории ссудный капитал рассматривается как совокупность денежных средств, на возвратной основе передаваемых во временное пользование за плату в виде процента. Источниками ссудного капитала являются денежные средства, высвободившиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капитала. [↑](#footnote-ref-5)
6. Химичева Н.И., Покачалова Е.В. Финансовое право: учебник /Отв.ред. проф. Химичева Н.И. – М., 2005. С. 379. [↑](#footnote-ref-6)
7. Химичева Н.И, Покачалова Е.В. Финансовое право: учебник. – М., 2005. С. 379. [↑](#footnote-ref-7)
8. Финансовое право: Учебник /Под ред. Горбуновой О.Н. – М., 2005. С. 29. [↑](#footnote-ref-8)
9. Печникова А.В. Банковские операции. – М.: Форум-Инфра, 2005. – С. 123. [↑](#footnote-ref-9)
10. Боброва О.В. Правовые основы государственного регулирования банковского кредитования //Дисс.канд.юр.наук. - Саратов, 2005. С. 132. [↑](#footnote-ref-10)
11. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 15. [↑](#footnote-ref-11)
12. Тавасиев А.М., Бычков В.П., Москвин В.А. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учебное пособие / Под ред. А.М. Тавасиева.- М.: Финансы и статистика, 2005.- С. 136. [↑](#footnote-ref-12)
13. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 15. [↑](#footnote-ref-13)
14. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 15. [↑](#footnote-ref-14)
15. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 16. [↑](#footnote-ref-15)
16. Современный финансово-кредитный словарь /под общей ред. Лапусты М. Никольского П . М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 618. [↑](#footnote-ref-16)
17. Ковтун Р.С. Теоретическое обоснование потребительского кредитования. Конкурентоспособность территорий и предприятий в формирующейся новой экономике/ Материалы ΧΙ Всероссийского форума молодых ученых.- Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон.ун-та, 2008.- [↑](#footnote-ref-17)
18. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 23. [↑](#footnote-ref-18)
19. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов. / Под ред. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 115. [↑](#footnote-ref-19)
20. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 88. [↑](#footnote-ref-20)
21. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. - 2005. - №2. - С. 28 – 29. [↑](#footnote-ref-21)
22. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Перевод с англ. – СПб., 2005. [↑](#footnote-ref-22)
23. Панова Г.С. Автореферат дисс. … докт. экон. наук. – М., 2005. [↑](#footnote-ref-23)
24. Ковтун Р.С. Особенности потребительского кредитования в зарубежной практике. Демография - общество – человек в условиях формирования новой экономики / Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007.- С. 22. [↑](#footnote-ref-24)
25. Немировская, Е.А. Эффективность потребительского кредитования в российской банковской практике [Текст]/ Е.А. Немировская // Российское предпринимательство. – Москва: ООО Издательство "Креативная экономика". - 2007. - №9(1). [↑](#footnote-ref-25)
26. *Немировская, Е.А.* Проблемы и перспективы кредитования населения в банковской практике России [Текст]/ Е.А. Немировская // Волгоградский кооперативный вестник Волгоградского кооперативного института (филиала) АНО ВПО ЦС РФ РУК. Научно-теоретический журнал – г. Волгоград Изд-во «Волгоградское научное издательство». – 2007. – № 1. [↑](#footnote-ref-26)
27. *Немировская, Е.А.* Факторы формирования рынка потребительского кредитования [Текст]/ Е.А. Немировская // «Традиции и инновации в кооперативном секторе национальной экономики». Материалы международной научной конференции ППС, кооперативных вузов стран СНГ г. Москва Изд-во «Российский университет кооперации», 2008. [↑](#footnote-ref-27)
28. *Немировская, Е.А.* Актуальные вопросы в области потребительского кредитования в процессе преподавания дисциплин специальности "Финансы и кредит" [Текст] / Е.А. Немировская // «Воспитание студента-кооператора – активного участника кооперативного движения России». Сборник научных статей международной научно-практической конференции ППС, руководителей и специалистов кооперативных организаций РФ и стран СНГ г. Волгоград: Изд-во «Волгоградское научное издательство» .- 2008. [↑](#footnote-ref-28)
29. Екатеринославская О.С. Принципы и цели предпринимательской деятельности на рынке потребительского кредитования // Актуальные проблемы экономики, политики и права. // Сб. науч. тр., Вып. 16. - Мурманск: Мурманский институт экономики и права, 2006. – С. 13. [↑](#footnote-ref-29)
30. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., доп. - М. : КНОРУС, 2007. – С. 39. [↑](#footnote-ref-30)
31. Ворошилова И.В., Сурина И.В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2005/08/03/ [↑](#footnote-ref-31)
32. Ворошилова И.В., Сурина И.В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2005/08/03/ [↑](#footnote-ref-32)
33. Ковтун Р.С. Особенности потребительского кредитования в зарубежной практике. Демография - общество – человек в условиях формирования новой экономики / Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007.- С. 22. [↑](#footnote-ref-33)
34. Ковтун Р.С. Теоретические основы и экономическая сущность потребительского кредитования. Известия УрГЭУ. Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та, 2008.-№1 [↑](#footnote-ref-34)