Министерство образования и науки Республики Казахстан

Карагандинский Экономический Университет

Казпотребсоюза

Кафедра «Банковское дело»

КУРСОВАЯ РАБОТА

дисциплина «Деньги, кредит, банки»

НА ТЕМУ: «Потребительский кредит и его социальное значение»

Выполнила:

ст-ка гр.Ф-14с

Уалиева Алтынай

Проверил:

преподаватель

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

Караганда 2009

# Введение

Потребительский кредит является одним из самых распространенных видов банковских операций. При этом следует подчеркнуть, что сфера действия потребительского кредита намного шире, чем только покупки товаров длительного пользования (durable goods), таких как автомашины, бытовая техника и т. п. Так:

• покупка недвижимости в рассрочку, по существу, также является одной из разновидностей долгосрочного потребительского кредитования;

• текущие покупки посредством дебетовых кредитных карточек по своей значимости и распространенности не уступают использованию потребительского кредита при крупных покупках.

Потребительский кредит получил такое широкое распространение в промышленно развитых странах в первую очередь потому, что посредством использования данной технологии финансирования покупок резко расширяется емкость рынка по целому спектру потребительских товаров и недвижимости.

В нашей стране наблюдается стремительный рост потребительского кредитования. Можно выделить несколько причин подобного роста: во-первых, стабилизация экономического положения и политической жизни в нашей стране постепенно возвращают людям чувство уверенности, во-вторых, отмечается рост благосостояния населения и, как следствие, появление желания покупать более дорогие вещи, не являющиеся вещами первой необходимости (машины, бытовую технику, новую мебель), в-третьих, опыт последних лет показал неэффективность простого накопления денег вследствие инфляции и колебаний валютных курсов, и, все чаще, предпочтение отдается вложениям в те или иные товары.

Уже сейчас рынок кредитования населения развивается ускоренными темпами. То есть потребительское кредитование становится одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в новых прибыльных кредитных продуктах.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что потребительский кредит даёт:

возможность получить те вещи, которых без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто не доступны;

гибкость: делать покупки в удобное время на распродажах при снижении цен и совершать выгодные сделки, даже если в этот момент мы не располагаем нужной суммой наличных;

безопасность: когда мы делаем покупки или путешествуем, кредитные карточки и расходные счета являются более удобным и надёжным средством оплаты по сравнению с наличными деньгами;

помощь: кредит позволяет оплачивать непредвиденные срочные расходы (ремонт автомобиля после аварии);

Потребительский кредит имеет и свои недостатки, которые стоит учесть:

* иногда кредитные и расходные счета создают у нас иллюзию богатства и приводят к чрезмерным тратам и впоследствии по мере роста долгов часто возникают трудности с ежемесячными платежами;
* как правило, покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате наличными. Это происходит потому, что при покупке в кредит цена товара часто несколько выше, чем при оплате наличными, и к ней ещё надо добавить процент за пользование кредитом;
* люди, пользующиеся кредитом, часто игнорируют распродажи, так как они могут купить всё, что хотят в любое время, совершая тем самым неэкономные покупки.

Целью данной курсовой работы является раскрытие сущности потребительского кредита и его социального значения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Описать теоретические основы потребительского кредита и его роль в экономике и влияние на эффективность труда.
2. Дать описание основных форм потребительского кредита.
3. Провести анализ потребительского кредитования в Республике Казахстан.

# Глава 1. Теоретические основы потребительского кредита

## 

## 1.1 Понятие потребительского кредита

Потребительский кредит – “это продажа 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.)” [4, с.157].

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – люди. Во Франции около 1/4 всего потребительского кредита предоставляется банками и 3/4 – специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд, то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками. Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа.

1. Кредит с разовым погашением. Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).
2. Кредит с рассрочкой платежа, основная часть потребительского кредита (в США – 3/4 всей его суммы) составляют кредиты с рассрочкой платежа.

Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота.

## 

## 1.2 Роль потребительского кредита в экономике и его влияние на эффективность труда

“Особое развитие потребительский кредит получил в условиях общего кризиса капитализма (главным образом после 2-ой мировой войны 1939-1945) в связи с резким усилением несоответствия между ростом производства и ограниченностью платёжеспособного спроса трудящихся”. [2, 455].

Кредит в экономике страны, выполняет определённые функции:

1. обличает перераспределение капиталов между отраслями хозяйства и тем самым способствует образованию средней нормы прибыли;
2. стимулирует эффективность труда;
3. расширяет рынок сбыта товаров;
4. ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
5. является мощным орудием централизации капитала;
6. ускоряет процесс накопления и концентрации капитала;
7. обеспечивает сокращение издержек обращения:
8. связанных с обращением денег;
9. связанных с обращением товаров.

Кредит играет большую роль в обеспечении сокращения издержек обращения, связанных с обращением товаров и металлических денег. Благодаря тому, что потребительский кредит ускоряет реализацию товаров, сокращаются издержки, связанные с их упаковкой и хранением. Экономия же на издержках обращения металлических денег достигается:

1. развитием системы безналичных расчётов. На основе развития кредитов и банков создаются возможности производства платежей без участия наличных денег путём перевода денежных средств со счёта должника на счёт кредитора;
2. увеличением скорости обращения денег. С помощью кредита свободные денежные капиталы и сбережения помещаются их владельцами в банки, а последние путём предоставления ссуд пускают их в оборот. Оборот денег ускоряется также тем, что покупка товаров в кредит исключает необходимость предварительного накопления денег, а долг может оплачиваться немедленно после получения дохода. Таким образом, кредит и кредитная система сводят до минимума резерв денег как покупательного и платёжного средств у каждого отдельного физического и юридического лица;
3. заменой металлических денег кредитными – банкнотами. По мере того, как с развитием капитализма развивается кредит и банки, металлические деньги всё больше замещаются кредитными деньгами, обеспечивая всему классу капиталистов огромную экономию на издержках обращения денег. Начиная с первой мировой войны, в большинстве капиталистических стран, а с периода мирового экономического кризиса 1929-1933 г.г. во всех странах металлические деньги перестали выполнять функции средств обращения и платежа. С этого времени металлические деньги внутри страны полностью заменены кредитными деньгами и кредитными операциями.

Кредит, преодолевая границы обращения полноценных наличных денег, расширяет тем самым границы развития производства. [4, 157]

Потребительский кредит очень хорошо стимулирует эффективность труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчёт ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый, взявший в кредит, старается продержаться на своём рабочем месте, как можно дольше, т.е. на более долгий промежуток времени. Только так он может быть уверенным в своих силах выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами, как честное и добросовестное лицо, для дальнейших связей.

Но, как говорится в одной пословице: “Тот, кто берёт взаймы, продаёт свою свободу”. И ведь действительно, потребительский кредит может оказаться “долговой ямой” так как, лишаясь заработка в результате безработицы или по ещё какой-либо причине, может возникнуть такая ситуация, что люди не смогут погашать свою задолженность. Важно так же заметить, что потребительский кредит уменьшает текучесть кадров посредством того, что вынуждает людей, как можно крепче держаться за своё рабочее место. Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны. В итоге, нужно сказать, что потребительский кредит является очень сильным фактором подъёма народного благосостояния.

Но, как говорится, не бывает плохого без хорошего, а хорошего без плохого, так и здесь. Следует учесть, что потребительский кредит, временно форсируя рост производства, и создавая видимость высокой коньюктуры, в конечном счёте, может способствовать выходу производства за рамки платёжеспособного спроса населения, нарастания перепроизводства и обострению экономических кризисов. [2, 456]

## 

## 1.3 Условия предоставления кредита

потребительский кредит товар ссуда

Некоторые люди считают, что покупка товаров в кредит – это вынужденная мера, но для торговых фирм и банков предоставление таких кредитов – весьма выгодная операция, так как она расширяет рынок сбыта товаров и повышает норму прибыли за счёт высоких процентов по ссудам.

Многие экономисты и банкиры объясняют этот высокий уровень по потребительским ссудам большим моральным риском и высокими издержками, связанными с изучением платёжеспособности такого рода заёмщиков. Хотя оба эти фактора действительно влияют на уровень процента, главная причина высокого его уровня кроется в использование банками их монопольного положения в качестве кредиторов. [5, 158].

Действительно, высокие проценты: так в США при продаже в рассрочку автомобилей – от 6-12 % годовых, бытовых приборов – 7-10 %, в среднем получается 10-20 %. Ни в какое сравнение не идут с процентными ставками на потребительский кредит при социализме: 0.5 % годовых по срочной и 3 % по просроченной задолженности. Иногда по своему уровню процент, начисляемый банком, ничем не отличается от ростовщического процента. Например, в США банки так называемого личного кредита по своим ссудам взимают 36-42 %.[18]

Не каждый может получить потребительский кредит, для финансового учреждения, предоставляющего вам кредит, важно знать, что его деньги будут возвращены вместе с процентами и остальными выплатами. Для этого им нужно выяснить вашу “кредитную историю”, а она должна представлять собой:

Таким образом, потребительская форма кредита исторически возникла вначале развития кредитных отношений, когда у одних субъектов ощущался избыток предметов потребления, у других возникала потребность во временном их использовании. Со временем данная форма стала распространенной и в современном хозяйстве, позволяя субъектам ускорить удовлетворение потребностей населения, прежде всего в товарах длительного пользования.

## 

## 1.4 Классификация потребительских кредитов

Потребительский кредит существует в двух формах - «прямой потребительский кредит (без посредничества торговых фирм, например, в виде кредитных карт, платежных карт); с поручительством торговых фирм (банк заключает договор с торговой фирмой о кредитовании ее покупателей, а фирма берет на себя поручительство по долговым обязательствам покупателей-заемщиков перед банком и заключает договор с покупателями об условиях кредита, погашаемого частями. Эти договоры передаются банку, который выплачивает фирме 80-90 % суммы кредита, а остальную часть зачисляет на особый - блокированный счёт. Покупатель погашает кредит по частям; купленные им в кредит товары служат обеспечением платежа. В случае непогашения в срок кредита соответствующие суммы взыскиваются банком с блокированного счёта)» [19]. То есть, часть общей суммы кредита – 10-12% - зачисленная банком на блокированный счет, является гарантией погашения кредита в срок.

Классификация потребительских кредитов может быть проведена по нескольким признакам, например, по объекту кредитования, субъектам кредитования, по срокам кредитования, по обеспечению и методу погашения, по условиям предоставления, по методу взимания процентов.[9, 98]

Рассмотрим подробнее классификацию по каждому из приведенных признаков.

По объектам кредитования потребительские кредиты можно подразделить на кредиты

* На неотложные нужды
* Под залог ценных бумаг
* На строительство и приобретение жилья
* На капитальный ремонт домов, их газификацию, присоединение к сетям водопровода и канализации
* На обучение
* На медицинские услуги
* На покупку автотранспорта
* На установку телефона

По субъектам кредитования существуют потребительские кредиты, предоставляемые

* банком
* торговыми организациями
* частными лицами (так называемые частные потребительские ссуды)
* учреждениями небанковского типа- ломбарды, пенсионные фонды и т.д.
* потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.

По срокам кредитования потребительские кредиты делят на

* краткосрочные - от 1 дня до 1 года
* среднесрочные – 1-5 лет
* долгосрочные – свыше 5 лет.

По обеспечению потребительские кредиты бывают обеспеченные(залогом, гарантиями.ю поручительствами) и необеспеченные (бланковые). Обеспечение не гарантирует погашения кредита, но значительно снижает риск его невозврата.

По методу погашения различают

* Кредит с разовым погашением (noninstallment). Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).
* Кредит с рассрочкой платежа (installment), погашение задолженности по кредиту и процентов осуществляется единовременно [19]. Кредиты с рассрочкой делятся на равномерно погашаемые (ежемесячно, ежеквартально) и неравномерно погашаемые (сумма платежа меняется).

По условиям предоставления различают кредиты разовый и возобновляемый (револьверный).

По методу взимания процентов ссуды классифицируют следующим образом:

* ссуды с удержанием процентов в момент ее предоставления; ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита;
* ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).

Существует также такое понятие как ссуда с аннуитетным платежом, т.е. платежом с одновременной уплатой процентов за пользование ссудой.

В зависимости от порядка предоставления потребительские ссуды коммерческих банков и специальных финансово-кредитных учреждений делятся на несколько видов:

1. Банки покупают у розничных торговцев долговые обязательства покупателей, в результате чего роль кредитора от розничного торговца переходит к банку. Хотя эти обязательства розничные торговцы гарантируют, но не редко такие гарантии, как таковые, отсутствуют. Стоит лишь надеяться на обеспечение кредита, которым служат купленные в кредит товары.
2. Прямые банковские ссуды, которые предоставляются под гарантию третьего лица – поручителя с уплатой последнему заёмщиком определённого вознаграждения. Обеспечением таких ссуд является приобретённые за их счёт товары или будущие доходы заёмщика.

В целом представленная выше классификация отражает многообразие потребительских ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, поэтому ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

Потребительский кредит может быть представлен следующими видами: покупка в рассрочку, кредитные и расходные карточки, автоматически возобновляемые ссуды, персональные ссуды.

# Глава 2. Анализ потребительского кредитования в Республике Казахстан на примере «Альянс банка»

## 2.1 Общие сведения о банке

Акционерное Общество "Альянс Банк" является одним из самых динамично развивающихся казахстанских банков второго уровня и успешно работает на рынке банковских услуг вот уже более 10 лет.

Альянс Банк входит в четверку крупнейших казахстанских банков.

Активы Банка на 1 июля 2006г. составили - 521 969 млн. тенге., обязательства - 484 814 млн. тенге, собственный капитал - 37 155 млн. тенге.

Согласно постановлению Правления Национального Банка Республики Казахстан N 245 от 25 июня 2001 года АО "Альянс Банк" признан выполнившим требования Правил о порядке перехода банков второго уровня к международным стандартам. Постановлением N 73 Национального банка РК от 15 мая 2004 года АО "Альянс Банк" включен в перечень банков второго уровня, перешедших к международным стандартам бухгалтерского учета в части автоматизации банковской информационной системы и ее сертификации.

В январе 2005 года авторитетное во всем мире финансовое издание – журнал The Banker признал АО "Альянс Банк" самым быстрорастущим среди банков стран с переходной экономикой. В целом исследованием было охвачено 377 банков из стран СНГ, Балтии, Центральной Азии и Европы по итогам их деятельности в 2002-2003 гг.

В октябре 2005 года журнал "Euromoney" назвал АО "Альянс Банк" - "Лидирующим банком по корпоративному управлению" и "Лучшим банком по обслуживанию населения". Также, в октябре 2005 года журнал The Banker включил Альянс Банк в топ-200 крупнейших азиатских банков наряду еще с двумя казахстанскими банками.

АО "Альянс Банк" имеет рейтинги от Мoody's: долгосрочный рейтинг по обязательствам в иностранной валюте - Ba2 "стабильный", краткосрочный рейтинг по обязательствам в иностранной валюте - NP и рейтинг финансовой устойчивости - Е+ "прогноз позитивный".

От международного рейтингового агентства Fitch Ratings рейтинги: долгосрочный - "B+", краткосрочный - "B", индивидуальный - "D" и рейтинг поддержки - "4". Прогноз по долгосрочному рейтингу - "Стабильный".

Альянс Банк является участником:

* Фонда обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц Республики Казахстан;
* Казахстанского фонда гарантирования ипотечных кредитов;
* Казахстанской фондовой биржи (KASE) по категориям А, B, P и K;
* Ассоциации финансистов Казахстана (с 4 ноября 1999 года);
* Международных межбанковских систем телекоммуникаций S.W.I.F.T. и REUTERS;
* Торгово-промышленной палаты Казахстана;
* VISA International.

Партнерами Альянс Банка на рынке финансовых услуг являются:

* ЗАО "Национальный Процессинговый Центр";
* ЗАО "Казахстанская Фондовая Биржа" (KASE);

Альянс Банк включен в определенный Национальным Банком РК перечень банков второго уровня, которым компании по управлению пенсионными активами, а также ЗАО "Государственный накопительный пенсионный фонд" доверяют финансовые средства для размещения на депозитах.

Альянс Банк является одним из основных участников валютных торгов KASE и активно работает с ценными бумагами.

Альянс Банк имеет лицензию на осуществление брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя.

Альянс Банк является одним из стратегических партнеров ЗАО "Казахстанская Ипотечная Компания" и активно работает на республиканском рынке ипотечного кредитования. 14 мая 2004 года АО "Альянс Банк" стало первым участником системы гарантирования ипотечных кредитов, подписав Генеральное соглашение N 101-01 с АО "Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов".

## 2.2 Виды потребительского кредитования Альянс Банка и условия предоставления кредита

В результате по итогам первого полугодия 2006 года "Альянс Банк" стал лидером банковской системы по темпу роста розничного ссудного портфеля, а также по его абсолютному приросту. Так, доля банка на рынке розничного кредитования республики за указанный период увеличилась с 8,3% до 15,5%, при этом объем его кредитного портфеля в этом сегменте вырос с 50 млрд. тенге до 132 млрд. тенге.

Сотрудничество "Альянс Банка" и "Казпочты" началось в августе 2004 года. В настоящее время банк предоставляет потребительские кредиты через сеть "Казпочты", которая состоит из более чем 200 районных отделений.

Потребительское кредитования Альянс Банка представлено 10 направлениями (рис. 1.).

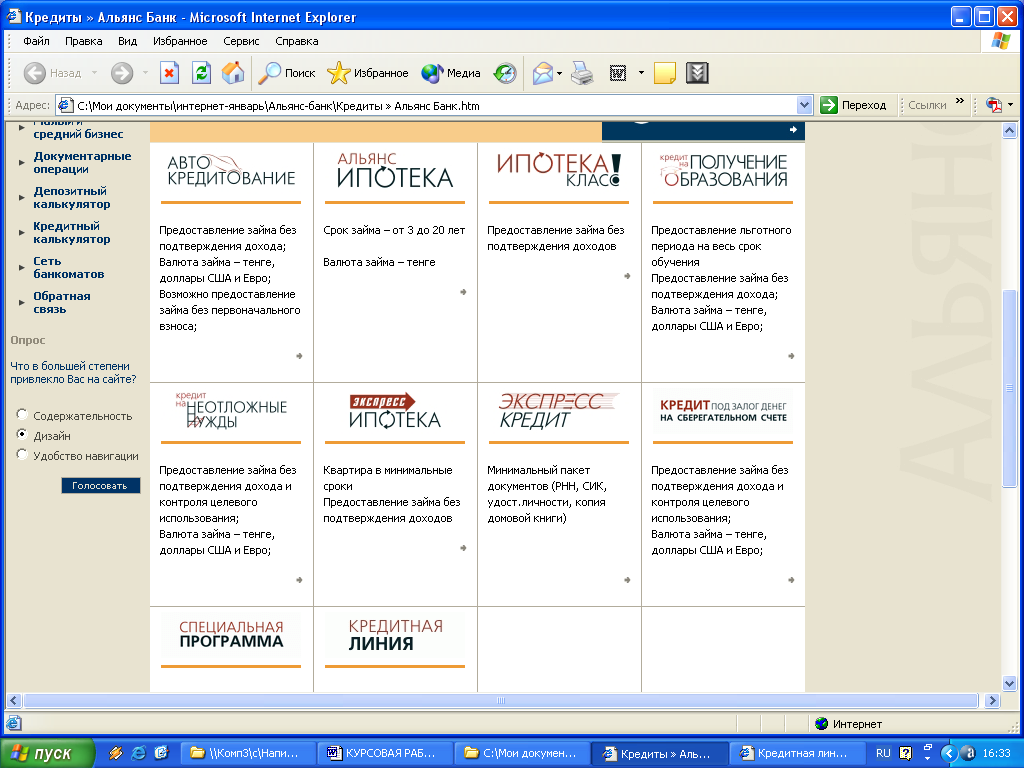


Рисунок 1. Потребительское кредитование Альянс Банка

Рассмотрим подробнее несколько направлений потребительского кредитования, а также условия предоставления рассматриваемых кредитов

Автокредитование

Вы хотите приобрести автомобиль?

Воспользовавшись автокредитом Альянс Банка, Вы сможете приобрести автомобиль (с левосторонним рулевым управлением) как на вторичном рынке, так и в автосалоне.

Сделав взнос от 15% от стоимости автомобиля, Вы сможете получить заем сроком до 8 лет независимо от валюты займа.

С 1 декабря 2006 года снижаются тарифы до 2,5% по добровольному страхованию автотранспорта в АО "СК"Альянс Полис" при приобретении автомобилей в следующих автосалонах-партнерах АО "Альянс Банк":

- ТОО «Меркур-авто лтд.»

- ТОО «М-авто»

- ТОО СП «Уз-АвтоКазахстан»

- ТОО «Агес», а также при приобретении автомобилей у их дилеров по городам Казахстана.

Если у Вас трудности с первоначальным взносом, Банк все равно поможет Вам приобрести автомобиль, рассмотрев возможность выдачи займа без взноса под дополнительный залог.

Программа автокредитования Альянс Банка имеет ряд преимуществ:

* предоставление займа без подтверждения дохода
* минимальный пакет документов на получение займа
* минимальный срок рассмотрения заявки на получение займа - 5 банковских дней!

Для оформления займа Вам необходимо:

1. Заполнить анкету - заявление на получение автокредита
2. Предоставить в Банк документы, необходимые для получения автокредита
3. При необходимости предоставить документы для правовой экспертизы залога (в качестве залога могут выступать квартира, жилой дом, автотранспорт, депозит или гарантия третьего лица)

|  |  |
| --- | --- |
| Валюта займа | тенге, доллары США, Евро; |
| Срок предоставления займа | * от 3 месяцев до 8 лет - при залоге новых автомобилей производства Германии и Японии * от 3 месяцев до 7 лет - при залоге автомобилей производства Германии и Японии сроком выпуска до 7 лет * от 3 месяцев до 5 лет - при залоге автомобилей производства Германии и Японии сроком выпуска более 7 лет (но не более 15 лет), а также других стран (независимо от валюты займа) |
| Срок эксплуатации автомобиля, принимаемого в залог: | |
| новые автомобили | срок выпуска не более 1 года/не более 10 000 км пробег |
| автомобили производства Германии и Японии | срок выпуска не более 15 лет |
| автомобили производства стран СНГ, Южной Кореи, США и стран Европы (за исключением Германии) | срок выпуска не более 7 лет |
| автомобили производства других стран (КНР, Индия и др.) | срок выпуска не более 3 лет |
| Форма предоставления займа | в наличной и безналичной форме |
| Минимальная сумма займа | 150 000 тенге либо эквивалентная сумма в другой валюте |
| Первоначальный взнос: | |
| если рыночная стоимость автомобиля 80 000 долларов США и более | 50% |
| при приобретении б/у автомобиля | 30% |
| при приобретении нового автомобиля | 15% |
| Погашение займа | производится ежемесячно в соответствии с графиком погашения займа |
| Залоговое обеспечение | приобретаемый автотранспорт |
| Форма обеспечения исполнения обязательств: | |
| При наличии первоначального взноса | приобретаемый автотранспорт |
| При отсутствии первоначального взноса | возможно предоставление ликвидного залога на сумму первоначального взноса (объект недвижимости, государственные ценные бумаги, деньги на сберегательном счете, гарантия юридического лица) |
| Обязательное условие страхование Предмета залога: | |
| При наличии первоначального взноса | страхование приобретаемого автотранспорта |
| При отсутствии первоначального взноса | страхование приобретаемого автотранспорта |
| Добровольное страхование Предмета залога | (при страховании автомобиля - от всех случаев, в т.ч. и от угона) в АО "Альянс-полис" - 2,8%. Страхуется реальная стоимость автомобиля; |
| Комиссии банка: | |
| Предоставление банковского займа | 1,5% от суммы займа |
| Рассмотрение кредитной заявки | не взимается |
| Выдача наличных | 0,5% - в тенге, 1% - в валюте; |
| Досрочное погашение | установлен мораторий на досрочное погашение сроком 6 месяцев с даты выдачи займа, при этом комиссионное вознаграждение за досрочное погашение не удерживается; |
| Дополнительная информация | возможна выдача кредита без первоначального взноса при условии предоставления дополнительного ликвидного обеспечения |

Примеры расчетов ежемесячных платежей:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стоимость автомобиля в USD | Первоначальный взнос | Ежемесячный платеж в USD | | | |
| 6мес | 1 год | 3 года | 5 лет |
| 5 000,00 | 15% | 737,54 | 381,6 | 145,25 | 98,89 |
| 30% | 610,86 | 317,56 | 123,05 | 85,11 |
| 10 000,00 | 15% | 1475,07 | 763,19 | 290,51 | 197,78 |
| 30% | 1221,71 | 635,12 | 246,10 | 170,23 |
| 20 000,00 | 15% | 2950,15 | 1526,38 | 581,02 | 395,96 |
| 30% | 2443,42 | 1270,23 | 492,20 | 340,45 |

Альянс ипотека

Собственная квартира или дом дают нам чувство защищенности и спокойствия, уверенности в завтрашнем дне своей семьи и будущем детей. Именно поэтому так важно как можно раньше решить жилищный вопрос и обзавестись собственным уютным жильем. «Альянс – Ипотека» - совместная программа АО «Казахстанская ипотечная компания» и его партнера – АО «Альянс Банк» - программа для тех, кто решил купить квартиру или построить дом, обновить жилье и сделать капитальный ремонт.

Почему Вам выгодно воспользоваться программой «Альянс Ипотека», обратившись прямо сейчас в АО «Альянс Банк»?

* Уже сегодня Вы можете стать владельцем собственного уютного жилья!
* Консультации по вопросам получения займа на покупку жилья совершенно бесплатно!
* Займы предоставляются в тенге без привязки к иностранной валюте
* Удобный для Вас срок погашения займа – от 3 до 20 лет
* Максимальный размер займа может составить до 90% от стоимости приобретаемого жилья
* Ваш первоначальный взнос (из собственных средств) – от 10% от стоимости жилья
* Выгодные для Вас условия досрочного погашения займа
* Гарантированное внимание к Вам и Вашему жилищному вопросу!

Для оформления займа Вам необходимо:

1. Заполнить анкету - заявление на получение ипотечного займа.
2. Предоставить в Банк документы, необходимые для получения ипотечного займа

Список партнеров по ипотечному кредитованию

|  |  |
| --- | --- |
| Целевое назначение | приобретение, ремонт и строительство жилья |
| Валюта займа | тенге |
| Первоначальный взнос | не менее 10% |
| Сумма займа | минимальная - 600 000  максимальная - зависит от стоимости залогового обеспечения и платежеспособности Заемщика |
| Срок займа | от 37 месяцев до 240 месяцев |
| Обеспечение | приобретаемое жилье, недвижимое имущество, находящееся в собственности заемщика или третьего лица (вещного поручителя) |
| Погашение займа | ежемесячно (по принципу аннуитетного платежа) |
| Досрочное погашение | минимальная сумма досрочного погашения - 100 МРП |
| Штраф за досрочное погашение | 1% от суммы погашения |
| Пеня за просрочку | 0,2% от суммы просроченного платежа за каждый день |
| Страхование | В соответствии с Требованиями АО "Казахстанская Ипотечная Компания" |

**Примеры расчетов ежемесячных платежей.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Cумма займа,** **KZT** | **Ежемесячный платеж, KZT** | | |
| 120 мес. | 180 мес. | 240 мес. |
| 3 600 000,00 | 51 649,54 | 43 206,05 | 39 639,10 |
| 6 000 000,00 | 86 082,57 | 72 010,08 | 66 065,17 |
| 8 400 000,00 | 120 515,60 | 100 814,12 | 92 491,24 |
| 10 000 000,00 | 143 470,95 | 120 016,81 | 110 108,61 |

Кредит на получение образования

Альянс Банк первый в Казахстане разработал и успешно реализует уникальную программу обучения в учебных заведениях (любая форма обучения, MBA) за счет образовательного кредита. Уникальность займа в том, что весь срок обучения ежемесячно погашаются только начисленные проценты по займу без выплаты основного долга. То есть основной долг выплачивается после получения диплома.

Экспертам программы удалось добиться низкой процентной ставки и значительно облегчить условия получения займа – не требуется ни подтверждение доходов, ни поручителей. С программой Альянс Банка кредитование целенаправленно приходит в образовательную сферу.

Перечень документов необходимых для получения займа:

* удостоверение личности;
* свидетельство о присвоении РНН;
* договор на обучение, заключенный с образовательным учреждением;
* счет на оплату, выписанный образовательным учреждением;
* правоустанавливающие документы на предмет залога и документы по внесудебной реализации предмета залога (в качестве залога могут выступать квартира, жилой дом, коммерческая недвижимость.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Валюта займа | тенге, доллары США, Евро; | |
| Срок предоставления займа: | | |
| Валюта | Сроки | Льготный период |
| в тенге | до 48 месяцев | до 24 месяцев |
| в долларах США/Евро | до 84 месяцев | до 60 месяцев |
| Форма предоставления займа | Безналичная, траншами на каждый учебный год; | |
| Максимальная сумма займа | до 70% от рыночной стоимости предмета залога, в зависимости от срока предоставления займа | |
| Погашение займа | льготный период погашения основного долга на период обучения; | |
| Залоговое обеспечение | Жилая и коммерческая недвижимость; | |
| Комиссии банка: | | |
| Выдача наличных | в тенге - 0,5%, в валюте - 1% | |
| Предоставление банковского займа | 0,5% от суммы займа (min 10 000 тенге); | |
| Досрочное погашение до истечения льготного периода | 5%- комиссия распространяется при досрочном погашении в срок до 1 года с момента выдачи кредита.  2,5%- от суммы погашения в течение льготного периода; | |
| Комиссия за пролонгацию срока возврата задолженности по кредиту (кредитной линии) | 1%- от суммы пролонгации. Единовременно; | |

Кредитная линия

Вы легко можете получить займ на любые потребительские цели по программе «Кредитная линия» как с подтверждением, так и без подтверждения доходов.

Для оформления займа Вам потребуются следующие документы:

1. анкета-заявление на получение займа;

2. копия удостоверения личности (сверенная работником банка с подлинником);

3. документ установленной формы, выданный органом налоговой службы, подтверждающий факт постановки заявителя на налоговый учет (РНН) – копия (сверенная работником банка с подлинником);

4. правоустанавливающие документы на Предмет залога (в качестве залога могут выступать квартира, жилой дом, коммерческая недвижимость)

|  |  |
| --- | --- |
| Вид кредитной линии | возобновляемая |
| **Валюта кредитной линии** | тенге, доллары США, Евро |
| **Срок предоставления кредитной линии:** | до 15 лет (независимо от валюты кредитной линии) |
| Форма предоставления кредитной линии | по желанию Клиента в наличной и безналичной форме |
| **Минимальный размер кредитной линии** | 150 000 тенге, либо эквивалентная сумма в долларах США/Евро |
| Максимальный размер кредитной линии | зависит от стоимости предлагаемого в залог имущества и не должен превышать 70% от его рыночной стоимости |
| Комиссии банка: | |
| за организацию кредитной линии | 1% от суммы кредитной линии (единовременно) |
| за выдачу наличных | 0,5% - в тенге, 1% - в валюте; |
| Досрочное погашение | установлен мораторий на досрочное погашение сроком 6 месяцев с даты выдачи займа, при этом комиссионное вознаграждение за досрочное погашение не удерживается |

На седьмой церемонии награждения победителей фестиваля «Выбор года» по результатам опросов населения и решения экспертной комиссии, в этом году Альянс Банк занял первое место сразу в двух номинациях – «Экспресс кредит №1 – 2006 года в Казахстане» и «Потребительское кредитование №1 - 2006 года в Казахстане».

## 2.3 Состояние портфеля потребительского кредитования

На 1 июля 2006г. кредитный портфель банка составил 336 568 млн. тенге, и вырос почти в 2 раза по сравнению с началом года. Чистая прибыль составила 2 104 млн. тенге, что более чем в 2 раза выше по сравнению с аналогичным периодом 2005 года. Запущен проект по кредитованию пенсионеров совместно с АО "Казпочта".

Альянс Банк стал абсолютным лидером по кредитованию физических лиц в Казахстане. Размер кредитного портфеля Банка по состоянию на 1 сентября 2006 г. составил 208, 4 млрд. тенге, увеличившись с начала года в 3,8 раз. Доля Альянс Банка на рынке кредитов физическим лицам составляет 18,2%. Более 30% кредитов в Казахстане, выданных с января по август, выдано Альянс Банком.

## 2.4 Потребительский кредит в товарной форме

Потребительский кредит в товарной форме предоставляется преимущественно при продаже предметов длительного пользования – автомашин, холодильников, радиоприёмников, телевизоров, мебели – такой вид кредита называется покупкой в рассрочку. Этот вид кредита имеет свои плюсы, а именно: форма оплаты позволяет осуществлять расходы в то время, когда доходы ещё не поступили, что, несомненно, очень удобно для многих потребителей при покупке товаров длительного пользования, также этот вид кредита позволяет покупать товары и оплачивать услуги в течение более продолжительного периода, чем нормальный интервал между денежными поступлениями; позволяет клиенту приобретать материальные финансовые активы со стоимостью, превышающей сумму, которую он мог бы заплатить, исходя только из его собственных сбережений.

Однако те же причины могут быть приведены в случае решения клиента получить товары, используя персональную ссуду, банковский овердрафт или кредитную карточку. И всё же, в пользу финансовых компаний говорит следующее:

1. Покупка в рассрочку “продаётся” дилерами клиентам в момент продажи. Клиентам предлагается сделка по покупке в рассрочку, которая легко принимается “на месте”.
2. До совсем недавнего времени у клиентов имелось очень слабое представление о наиболее дешёвой финансовой сделке. Потребители весьма инертны в своих привычках делать покупки, и даже, если они знают о различиях стоимости услуг, они предпочитают производить сделки с уже известными поставщиками, и многие потребители, вследствие неудачных попыток ознакомиться с ценами на кредитные услуги, просто не знают о существующих вариантах стоимости и доступности различных форм кредита! Потребители, как правило, основывают свои решения на размере месячных выплат и продолжительности срока кредита, а не на фактической стоимости кредита. Однако, очень высокие процентные ставки в определённый момент времени сделали потребителей более чувствительными к издержкам, обусловленным предоставлением займа.
3. Всё ещё существует большое количество “внебанковских” людей, не думающих о получении банковских ссуд, овердрафта или кредитной карточки как средствах покупки товаров в кредит. Финансирование покупки в рассрочку, организованное через магазин или выставочный зал, является единственной альтернативной оплаты покупки наличными для таких лиц.

Сейчас даже появилась новая форма покупки в рассрочку – это соглашения банков с торговыми фирмами, по которым последние продают товары в кредит клиентам банков, причём банки сразу выплачивают фирмам наличные деньги на сумму проданных товаров, а покупатели постепенно погашают кредит банкам.

## 

## 2.5 Потребительский кредит с помощью кредитных и расходных карточек

В 50-ые годы американские, а затем и английские банки начали широко применять “упрощённую” практику предоставления потребительских кредитов с помощью кредитных карточек. Сущность такого кредитования сводилась к тому, что выданная банком кредитная карточка давала право её владельцу в пределах разрешённой суммы, т.е. персонального кредитного лимита, покупать товары в тех магазинах, с которыми банк имел соглашения на их продажу в кредит на основе кредитных карточек. Сумма задолженности владельцев карточек магазину оплачивается банком периодически. Владельцы кредитных карточек в свою очередь в установленные сроки погашали долг перед банком, т.е. обязаны были платить определенную минимальную сумму, но не должны были полостью оплачивать долг. Если же минимальная сумма в установленный срок оставалась неоплаченной, то на нее начислялся процент и добавлялся к долгу владельца карточки компании кредитных карточек. Аналогичная схема кредитования с помощью кредитных карточек существует и сейчас.

Т.к. кредитный лимит является револьверным (т.е. автоматически возобновляемым), то владелец карточки, выплатив часть своего долга, может увеличить кредит до того размера, который он выплатил. Например, владелец карточки имеет кредитный лимит 800 д.е. и задолжал 500 д.е., в его дальнейшем распоряжении имеется ещё 300 д.е. до тех пор, пока он не исчерпает свой лимит. Если он теперь выплачивает 150 д.е. долга, рамки его дальнейшего кредитования увеличиваются до 450 д.е., т.к. он теперь будет должен только 350 д.е. Поэтому компанией кредитных карточек владельцу карточки будет выдан отчет за месяц, показывающий, какой суммой на данный момент располагает владелец карточки.

Кредитные карточки, например, такие как, Visa и Mastercard выпускаются банками, но многие строительные общества и финансовые дома тоже выпускают свои кредитные карточки, например, American Express выпускает свою собственную карточку Optima.

Кредитные карточки получили свою популярность по многим причинам. Прежде всего это оплата кредитной карточкой делает клиента независимым от наличных денег, поскольку везде, где бы он ни находился, сможет оплатить стоимость товара или услуг, не имея при этом в кармане наличных денег. Кроме того, потеря карточки не означает потери наличности, так как в этом случае при извещении о потере банка, клиент может быть уверен, что с его счета деньги не исчезнут. В отношении совершенных карточкой покупок клиент получает один раз в месяц подробный обзор. Кроме перечисленных удобств, есть еще одно. Если клиент нуждается в наличных деньгах, то он сможет их получить в ближайщем круглосуточном банкомате. Но это не совсем выгодный, хотя и удобный способ получения денег, так как на выдачу наличными введен налог. [15,121]

Термин «расходные карточки» распространяется на карточки American Express и Diner’s Club. Как средство платежа они очень похожи на кредитные карточки, выпускаемые в обращение банками. Однако между ними существуют различия: так, кредитная карта выпускается бесплатно или за ежегодный членский взнос, а за получение расходной карты нудно уплатить вступительный взнос и ежегодный членский взнос; платеж по кредитной карте производится ежемесячно или частями (кредитный период может достигать двух месяцев), а по расходной карте весь остаток должен быть использован в течении месяца и не допускается после наступления срока оплаты никакого срока одолжения кредита.

## 

## 2.6 Потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку

В настоящее время в США стал применяться потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку – “автоматически возобновляемый кредит”. Сущность этого способа сводится к тому, что банки на основе изучения платежеспособности заемщика определяют максимальную сумму возможной ему задолженности.

Например, если заемщик из своего дохода может ежемесячно погашать долг банку в сумме 100 долларов, то банк устанавливает максимальную сумму задолженности в размере от 1200 до 2400 долларов с учетом возможного погашения ее в течение 12-24 месяцев. Установленную сумму кредита заемщик использует при помощи чеков, выданных ему банком. При внесении ежемесячных платежей задолженность заемщика банку уменьшается, а свободный остаток лимита кредитования увеличивается и может быть снова использован заемщиком. Установленный банком лимит кредитования периодически пересматривается с учетом его платежеспособности. Клиент также получает процент в то время, когда счет не выходит за рамки кредита. Счет по автоматически возобновляемому кредиту облагается налогами. Их также возможно выплачивать с помощью текущего счета клиента.[18]

Многие магазины сейчас предлагают клиентам пользоваться счетами по автоматически возобновляемому кредиту в качестве альтернативы кредитным карточкам.

## 

## 2.7 Персональная ссуда

Следующий вид потребительского кредита – персональная ссуда.

За исключением покупки дома (предоставление средств для покупки недвижимости или связующих ссуд) и завещанных ссуд, персональные ссуды обычно берутся для приобретения потребительских товаров длительного пользования (например, мебели); покупки машины; празднования торжеств; проведения отделочных работ в доме; покупки домов-фургонов; оплаты личного образования. В случае обращения за персональной ссудой заeмщику обычно достаточно внести 1/5 или 1/3 стоимости, хотя на это не существует каких-либо твtрдых правил. Источником оплаты служит регулярный доход клиента. Туда же включаются эксплутационные и ремонтные расходы по тем покупкам, которые клиент собирается сделать. Срок предоставления ссуды зависит от цели, ради которой берется ссуда. Например, для покупки машины этот срок будет составлять 2-4 года. Обеспечение обычно не берётся для персональных ссуд за исключением ссуд на приобретение недвижимости и завещанных ссуд, поскольку многие персональные ссуды невелики. В случае крупных персональных ссуд банк может потребовать обеспечение, которое часто предоставляется в виде второй закладной на дом берущего взаймы, если его чистая доля в собственности достаточна (разница между рыночной стоимостью и существующим залогом).

## 

## 2.8 Овердрафт

Овердрафт – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента (сверх остатка на счету), в результате чего образуется дебетовое сальдо. Право пользования овердрафтом предоставляется наиболее надежным клиентам [19].

Овердрафт обычно требует для покрытия краткосрочных договоров – например, многие люди оказываются без денег в конце каждого месяца до того, как им выплачивается зарплата. Сумма дебета не должна превышать лимита, согласованного банком и заемщиком. Лимит обычно определяется относительно известного дохода. Процент назначается на сумму овердрафта, обычно как маржа над базовой ставкой. Процент насчитывается на ежедневную сумму овердрафта и ежеквартально записывается на счет. Может быть получен гонорар, когда банк соглашается на предоставление льготы клиенту, даже если она не полностью используется. Овердрафты выплачиваются по требованию, и обычно клиенту об этом сообщается в письменном уведомлении о предоставленной услуге. Банк может потребовать обеспечения под овердрафт, размер которого зависит от услуги, предоставляемой клиенту.

Для людей овердрафты очень удобны, так как позволяют ощутить уверенность в том, что их расходы финансируются, даже если они превышают имеющиеся у них на данный момент средства. Банк выигрывает от предоставления высокой процентной ставки, но страдает от того, что вследствие существенных колебаний овердрафтов по сумме, он вынужден иметь в наличии достаточные средства для обеспечения согласованного лимита кредитования.

# Глава 3. Анализ потребительского кредитования в Республике Казахстан

Благоприятный экономический климат в Казахстане, значительные успехи в развитии нормативно-правовой базы и продолжающаяся диверсификация бизнеса способствуют повышению кредитоспособности трех казахстанских банков, отмечает S&P. Тем не менее, "мы считаем, что уровень экономических и отраслевых рисков Казахстана остается высоким", говорится в пресс-релизе агентства.

"Среди факторов, негативно влияющих на кредитоспособность казахстанских банков, можно назвать концентрированную структуру собственности, высокую нагрузку на капитал, обусловленную быстрым ростом объемов кредитования, при том, что возвратность выдаваемых кредитов не проверена на всем протяжении экономического цикла и в условиях экономической или политической дестабилизации, а также высокую концентрацию ресурсной базы и кредитных портфелей", - отметила кредитный аналитик Standard & Poor's Аннет Эсс.

Рынок потребительского кредитования, как и любой другой, характеризуется предложением и спросом. Начнем с предложения: что и на каких условиях сегодня можно приобрести в рассрочку.

На казахстанском рынке обширно представлены кредиты банков, трейдеров, риэлторских фирм, строительных компаний, ломбардных организаций. Основой кредита в большинстве случаев является банковский капитал. Как правило, фирма, предлагающая какой-либо товар в рассрочку, работает аффилированно с одним или даже несколькими банками. В этом можно убедиться, сделав десять – двадцать звонков по рекламируемым телефонам. Чаще всего вас сразу предупреждают, что вы будете иметь дело с тем или иным банком, который и оплатит вашу покупку.

Сразу с тремя банками, например, работает известный в республике автомобильный трейдер – фирма MERCUR, предлагающая в кредит автомобили Audi и Volkswagen при условии оплаты сразу 30% стоимости машины. Остальные 70% на различных условиях оплачивают банки по выбору клиента. Банк “ТеxaKa” предоставляет кредит под залог приобретаемой автомашины с процентной ставкой вознаграждения, включая обязательную страховку и налоги, в 22–24% годовых в валюте. Банк “ТуранАлем” кредитует также под 20–24%, но уже под залог вашего собственного ценного имущества – недвижимости, еще чего-либо солидного. На аналогичных условиях, но дешевле (под 18% годовых), готов прокредитовать вашу покупку в MERCUR “DEMIR банк Казахстан”.[22]

Весьма активное предложение кредитования наблюдается и на рынке недвижимости. Так, аффилированная с банком “ТуранАлем” компания “БТА-ипотека” рекламирует жилищные кредиты на 5 лет под 21% годовых. Суммы – до $50 тыс. В рамках проекта банк работает с риэлторами, кредитуя покупку квартир как на первичном, так и на вторичном рынке жилья, а также заключает со строительными компаниями договоры на возведение домов. Наряду с жильем “средней” стоимости (хотя менеджеры банков относят к этому уровню ценовую нишу в $30–50 тыс., кавычки здесь, на наш взгляд, уместны) в кредит предлагается широкий выбор элитной недвижимости. В Алматы действует несколько фирм, специализирующихся на строительстве и продаже такого жилья. Примером может служить последнее предложение компании “Базис-А” в элитном многоквартирном доме на углу улиц Фурманова и Аль-Фараби – четырехкомнатная квартира площадью 180 кв. м стоимостью $148 тыс. 30% этой суммы требуется внести сразу, остальное кредитует банк в виде ипотеки под 24% годовых в валюте сроком на 1 год (это базовый вариант) обязательно с ликвидным залоговым обеспечением. Кроме ипотеки, которая юридически оформляется как заем средств у банка, строительные фирмы и риэлторы практикуют финансовый лизинг (это аренда с последующим выкупом). Принципиальных отличий нет: те же 30% стоимости (реже – больше), вас попросят заплатить сразу, те же 22–24% в год затребуют в качестве вознаграждения. Как ипотека, так и лизинг предусматривает полное отчуждение квартиры только после выплаты всей суммы.

Кроме автомобилей и недвижимости, являющихся самыми масштабными и пока достаточно дорогими нишами рынка потребительского кредитования, в Казахстане сегодня в рассрочку можно:

* получить образование;
* приобрести ТНП (например, бытовую технику);
* получить деньги на какие-либо личные нужды (медицинскую операцию, свадебное путешествие и т. п.);
* получить деньги на открытие частного дела.

Условия в каждом конкретном случае мало отличаются от приведенных выше: годовые процентные ставки в 18–24% в валюте и обязательный залог, за исключением мелких кредитов на приобретение ТНП, где залогом может служить сам товар.

Ярким примером финансово-кредитной компании работающей на рынке потребительского кредитования является АО "Хоум Кредит Казахстан", данная организация является членом Home Credit Group, которая успешно работает на восточно-европейском, российском и казахстанском рынках потребительского кредитования.

Home Credit Group принадлежит крупнейшей страховой компании Чехии Ceska pojistovna a.s. (Moody's - Baa3, Standard & Poor's - BBB) - Чешская Страховая компания, которая контролирует примерно 40% чешского рынка страхования согласно данным Чешской ассоциации страховых организаций и является основным активом Группы.

Деятельность компаний распространяется на Чехию, Словакию, Россию и Казахстан Home Credit Group входит в международную группу компаний PPF -одну из крупнейших компаний Центральной и Восточной Европы, занимающуюся страховым, инвестиционным и банковским бизнесом. За 15 лет своей работы на рынке PPF стала крупнейшим финансовым инвестором в Чехии, который эффективно и успешно управляет активами на общую сумму более 10 миллиардов долларов.

На казахстанском рынке "АО "Хоум Кредит Казахстан", работает уже больше года.

Таблица 1. Кредитные линии от Home Credit

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид кредита | Особенности данного кредита | Первоначальный взнос | Сроки кредитования |
| Кредит "Стандартный" | Вы решили взять кредит, но у Вас нет первоначального, взноса, то кредит "Стандартный" именно для Вас! | 0 тенге | от 4 до 24 месяцев. Причем, чем больше срок кредитования, тем меньше ежемесячный взнос |
| Кредит "Специальный" | Данный кредит разработан специально для тех клиентов, которые могут оплатить кредит, за определенные сроки 6, 8 10, 12 и 18 месяцев Процентная ставка от 10%. | Первоначальный взнос - любая сумма по вашему желанию, или же 0 тенге | 6, 8 10, 12 и 18 месяцев |
| Кредит "ВыГОДный" | Процентная ставка 12% от суммы кредита | от 0 тенге | 1 год |
| Кредит "5/5/5" | Переплата 5% | 5%. | Срок погашения 5 месяцев |
| Кредит "8/9/10" | Для вас год - слишком длительный период, а 6 месяцев слишком короткий срок для погашения. | 0 тенге | 8,9 и 10 месяцев |
| Кредит "Отсрочка" | Первый платеж только через два месяца | 0 тенге | от 6 до 12 месяцев |
| Кредит  "1 платеж" | Вы платите только за 11 месяцев. Технодом делает за вас 1 платеж! |  | на срок 12 месяцев. |
| Кредит "Мобильный" | По данному кредиту вы можете оформить как бытовую технику, так и сотовый телефон.  А можете и то и другое сразу | Первоначальный взнос -20%. | от 3 до 24 месяцев |

К настоящему моменту 40 процентов кредитов оформленных в магазинах, приходятся на Home Credit, среди них Технодом, Евросеть, Sulpak. Более 1000 магазинов по всему Казахстану, предоставляют программы кредитования от "АО "Хоум Кредит Казахстан". На сегодняшний день Хоум Кредит предлагает около 30 видов потребительских кредитов, и каждый клиент обязательно найдет, наиболее выгодный для себя. [24]

15 минут времени, удостоверение личности, РНН и СИК - вот все, что потребуется для оформления кредита.

В феврале 2006 года "Хоум кредит Казахстан" запустил программу денежного кредитования, через сеть национального оператора почтовой связи АО "Казпочта". Благодаря данной программе, компания одна из первых предложила денежные кредиты для пенсионеров!

Вместе с Home Credit можно приобрести бытовую технику и электронику, мебель, мобильные телефоны, сантехнику, системы отопления, строительные материалы и многое другое.

Потребительское кредитование от Альянс Банка предоставляется на любые потребительские цели, кроме предпринимательской деятельности и возврата текущих или просроченных долгов. Выдается в наличной и безналичной форме.

Пакет документов, необходимый от клиента:

1. Удостоверение личности;
2. Свидетельство о присвоении РНН;
3. Свидетельство о присвоении СИК.

Таблица 2. Потребительское кредитование от Альянс Банка

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | наличные | безналичные |
| Валюта займа | тенге | |
| Срок предоставления займа | до 36 месяцев | |
| Минимальная сумма займа | 10 000 тенге | |
| Максимальная сумма займа | 1 000 000 тенге | 1 500 000 тенге |
| Форма предоставления займа | наличными | безналичными, путем зачисления на текущий счет компании-партнера, у которой приобретается товар либо услуга |
| Форма обеспечения исполнения обязательств | беззалоговый | |
| Комиссия за выдачу наличных денег, за пролонгацию срока возврата задолженности по займу | согласно базовым тарифам Банка |  |
| Комиссия за оформление займа | согласно базовым тарифам Банка |  |
| Комиссия за рассмотрение кредитной заявки | по согласованию сторон |  |

Потребительское кредитование от ТЕХАКА банка, программа кредитования «Быстрые деньги» предлагает следующие условия кредитования

* Кредит абсолютно на любые цели
* Без залога
* Минимум времени
* Легко получить
* Индивидуальный подход к каждому клиенту

Основные условия программы:

* Срок предоставления кредита - от 6 до 36 месяцев
* Валюта предоставления кредита - казахстанский тенге
* Сумма кредита от 40 000 до 1 000 000 тенге
* Комиссия за оформление кредита составит 5% от суммы кредита
* Прием и обработка документации по программе "Быстрые Деньги" - 300 тенге

Основные Требования к Клиенту:

* Постоянная прописка по месту оформления кредита и гражданство РК
* Возрастные ограничения: от 21 года
* Непрерывный стаж работы 6 месяцев

Перечень документов, необходимых для получения кредита::

* Удостоверение личности
* Свидетельство налогоплательщика РК (РНН)
* Свидетельство о присвоении СИК. (Приложение)

В целом столь обширное предложение потребительских кредитов выглядит уникальным: пожалуй, даже трудно предположить, будет ли у казахстанцев спустя несколько лет столько же возможностей приобретать что угодно в рассрочку. Ситуация говорит о двух вещах. Во-первых, кредитный бум – явный признак оживления в экономике и появления в стране очень крупных денег. Во-вторых, он лучше любой статистики свидетельствует о финансово-экономической стабильности: если так много структур, ведущих бизнес на обороте капиталов, готовых давать долгосрочные кредиты, причем как в СКВ, так и в тенге, то это значит, что они доверяют финансовой системе и не ждут от нее каких-либо внезапных сюрпризов.

Все это отрадно. Однако мы все же имеем дело с феноменом: в стране с весьма низкими доходами населения динамично развиваются самые дорогие виды потребительского кредитования. Больше всего вопросов вызывает структура спроса, то есть тот круг клиентов, на который сегодня ориентируется казахстанский кредитодатель.

В последнее время отдельные банки Казахстана начали активно выдавать потребительские кредиты без какого-либо залога. Как правило, при оформлении таких кредитов сложно узнать, под какой процент выдается кредит, поскольку процентная ставка по кредиту нигде не указывается, а заемщику просто предлагается график погашения. Или же банк обозначает одну процентную ставку, а на самом деле процентная ставка может быть совершенно другой. Под какой же процент все-таки выдаются эти кредиты? Предлагаем рассмотреть, как обстоит ситуация с кредитами с предоставлением залога.

Проанализируем все на конкретном примере. Звоним в один из банков и говорим о желании оформить кредит на сумму 200 000 тенге сроком на 1 год. Менеджер уточняет размер моей зарплаты и затем сообщает, что уровень моего дохода позволяет мне оформить кредит в данном банке. Мы в свою очередь спрашиваем насчет процентной ставки, и менеджер отвечает, что она составляет 22%. Далее просим рассчитать, какую сумму мне нужно будет ежемесячно погашать. Менеджер информирует, что ежемесячный взнос будет равняться 20 340 тенге.

Необходимо сказать, что на сегодня в Казахстане нет жестких требований к банкам при обозначении процентных ставок, и это дает возможность банкам использовать разные определения процентных ставок, тем самым намеренно вводя потенциальных заемщиков в заблуждение. Справедливости ради надо сказать, что к данным уловкам прибегают лишь некоторые банки, а основная часть казахстанских банков использует всемирно признанное обозначение процентной ставки.

Перейдем непосредственно к расчетам: согласно условиям банка за 1 год необходимо будет оплатить 244 000 тенге (20 340 \* 11 месяцев + 20 260, в последний месяц ежемесячный взнос будет снижен до 20 260 = 244 000). Сумма кредита равна 200 000, соответственно, переплата составляет 44 000. А 44 000 - это ровно 22% от 200 000, и на первый взгляд кажется, что все правильно.

Проблема в том, что это было бы верно, если бы взяв в кредит 200 000 тенге, в течение года ничего банку не платить, а к концу года оплатить сразу 244 000. Тогда – да, все верно, суммой в 200 000 тг пользовались весь год и заплатили 22%, т.е. 44 000 тенге.

В нашем же случае банк требует производить оплату ежемесячно, это значит, что 200 000 тг. используются не целый год, а только 1 месяц, в следующем месяце мы должны банку не 200 000, а 200 000 минус сумма, которую успели вернуть. Поэтому в общепризнанном обозначении процентной ставки всегда в расчет берется уменьшение суммы долга. Это значит, что согласно общепризнанной процентной ставке данный кредит в 200 000 оформляется с процентной ставкой примерно 38,5% годовых, а не 22%.

Вот таким простым способом банк визуально снижает процентную ставку на 16,5% (38,5 – 22 = 16,5). А если бы кредит выдавался под 22%, тогда ежемесячный взнос равнялся бы 18 719 тенге. И сумма переплаты составила бы 24 462 тенге, но никак не 44 000.

В то же время потребительские кредиты с залогом стали более доступны, так как не требуется подтверждения доходов, увеличился срок кредита. Сейчас вполне реально оформить потребительский кредит на 15–20 лет (для ремонта и т.д.), а самое главное, снизилась процентная ставка и, в среднем, в ведущих банках Казахстана составляет 13–15 процентов. Появились даже возобновляемые кредитные линии. В результате процентная ставка по кредитам на неотложные нужды отличается от ипотечной только на 1–2 процента.

Каким же образом отечественные банки решают проблему сомнительных кредитов? Если вникнуть в тонкости, то становится совсем тревожно, потому что даже самые современные методы не способны решить проблему кардинально. Скажем, на рынке относительно небольших потребительских экспресс-кредитов банки стремятся защититься от повышенных рисков высокими процентными ставками. Классический пример: купив бытовую технику на 80 тыс. тенге, по кредиту придется выплатить 120 тыс. Ставка такого кредита – 33 процента годовых! Помимо «высокорисковых» процентов, практикуются значительные штрафные пени, призванные заставить клиентов твердо придерживаться установленных сроков погашения. Наконец, в кредитных договорах есть условие изъятия приобретенного товара (чаще всего – бытовой техники, которая одновременно является залоговым имуществом) при прекращении оплаты взносов. При этом клиент-должник теряет все права как на изымаемый товар, так и на оплаченные им взносы, даже если покрыто 90 процентов стоимости кредита. Однако есть проблема ликвидности залогового имущества, которое изымается в таких случаях. Бывшая в употреблении техника вряд ли может быть продана по такой цене, которая позволила бы банку покрыть его убытки.

В сегменте более объемных потребительских кредитов, таких как автокредитование и ипотека, можно заметить стремление банков обезопасить себя через страховые схемы. Действительно, тот же автомобиль как залоговый актив выглядит проблемно. Сегодня он в порядке, а завтра может попасть в аварию. Поэтому банки чаще всего включают в кредитные сделки страховые контракты, которые обычно весьма дороги и серьезно утяжеляют «кредитное бремя» клиента. Например, приобретая в кредит автомобиль с ежемесячным платежом в 350 у. е., вам придется оформлять на него еще и страховой контракт, который стоит в год 1250 у. е. Если это сложить, то получится, что «дешевый» автокредит в 6,5–8 процентов – на самом деле не такой уж и легкий. Как видим, риски системы ложатся на плечи потребителей. Но самое главное, в случае внезапного массового дефолта кредитов отечественные страховые компании, многие из которых аффилированы с теми же банками, могут элементарно не справиться с нагрузкой.

В то же время, как показывает жизнь, существующие в нашем рынке угрозы и риски пока не мешают экономике расти. Банки продолжают кредитовать предприятия и население, предприятия разворачивают больше проектов, сами казахстанцы все активнее потребляют.

Финансовое и экономическое развитие Казахстана обуславливает рост благосостояния населения и уверенность в завтрашнем дне, что напрямую влияет и повышает интерес физических лиц к услугам кредитования. В этой связи, финансовые компании Казахстана всегда нацелены на потребности клиентов и предлагает целый ряд кредитных продуктов, постоянно запуская новые. Это, прежде всего, кредитные карты, автокредитование, ипотечное кредитование, а также кредитование на неотложные нужды, экспресс-кредитование и многое другое. [24]

# Заключение

В процессе исследования были проанализированы и систематизированы имеющиеся данные, относящиеся к тематике казахстанского и зарубежного потребительского кредитования. И в заключении подведем итоги данной работы на основании всего вышесказанного.

Понятие потребительского кредита существовало еще в IV веке до нашей эры, но назначение кредита в то время отличалось от современного: кредиты брались из нужды, а не для получения дополнительной прибыли.

Потребительский кредит (англ. consumer credit, purchase loan) – форма кредита, предоставляемого населению предприятиями торговли и сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа.

Субъектами потребительского кредита являются заемщики - физические лица, берущие взаймы, и кредиторы – коммерческие банки и специальные учреждения потребительского кредита, магазины , сберкассы.

Роль потребительского кредита заключается в том, что он стимулирует эффективность труда, уменьшает текучесть кадров.

Кредитные операции - самая доходная статья коммерческого банка, и в каждой кредитной сделке для банка существует кредитный риск – риск невозврата ссуженной стоимости и процентов по ней заемщиком. Поэтому для банка становится важным разработка комплекса мероприятий по снижению риска кредитных операций и управление кредитным риском.

В настоящий момент потребительское кредитование переживает настоящий бум своего развития. Доля кредитов населению в общем объеме кредитов нефинансовому сектору постоянно растет. Большая доля кредитов принадлежит кредитам в тенге.

Кредитная корзина в настоящий момент представлена такими продуктами, как магазинный, или экспресс-кредит, стандартный банковский целевой кредит, овердрафт, кредитные карты. Если раньше основная доля рынка принадлежала стандартным банковским кредитам, то теперь это место уверенно заняли экспресс-кредиты, но, по прогнозам специалистов, в недалеком будущем данный вид кредитов уступит сове лидирующее место овердрафту и кредитным картам, так как клиентам более интересны длительные отношения с банком, нежели кратковременные.

Программы потребительского кредитования должны играть важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что потребительские кредиты принадлежат к числу самых выгодных и перспективных видов кредитования, но и в том, что по мере роста своего образовательного ценза клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом.

Конечно, очевидно, что современная практика кредитования физических лиц на потребительские цели далека от западной, если брать последнюю за эталон. Необходимо вести работу, как в плане объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления кредитов.

В заключение следует отметить, что объективное условие, необходимое для широкого распространения потребительского кредитования, - это нормализация социального и экономического климата в стране. Экономическая стабилизация важна с той точки зрения, что она порождает взаимное доверие кредитора и заемщика (потребителя) в плане долгосрочной финансовой состоятельности друг друга. При сделках потребительского кредитования и для кредитора, и для заемщика важна предсказуемость другой стороны. Иными словами, выдавая кредит на покупку автомобиля в рассрочку или выдавая кредитную карточку, банк-кредитор ориентируется на уровень заработной платы (или иных доходов потребителя) и для него важно, чтобы этот уровень дохода, являющийся источником покрытия кредита, с большой степенью вероятности сохранился на весь — иногда весьма продолжительный — срок кредитования. Точно так же потребитель должен быть уверен в долгосрочной финансовой стабильности банка-кредитора как фактора выполнения им своих обязательств (особенно актуально это, например, при покупке дома в рассрочку, частично финансируемой за счет единовременного взноса покупателем собственных накоплений).

В свете вышесказанного понятно, почему потребительское кредитование при всей его простоте и чрезвычайной актуальности для казахстанской экономики только начало развиваться, в то время как западные страны давно пережили пик серьезного развития этого вида кредитования. Сейчас, когда четко обозначились тенденции общей экономической и политической стабилизации и некоторого оживления, появляются необходимые предпосылки для более широкого применения технологии потребительского кредитования при продаже товаров и услуг населению.

# Список использованных источников

1. Воскресенская, З. Девочка в бурном море. Москва, Детская литература, 1969 г.
2. Гарбузов, А.К. Финансово-кредитный словарь, том II. Москва, Финансы и статистика, 1986 г.
3. Гольцберг, М.А. Хасан-Бек, Л.М. Кредитование. Пер. с англ. Киев, торгово-издательское бюро ВHV, 1994г
4. Лаврушина, О.И. Организация и планирование кредита. Москва, Финансы и статистика, 1991 г.
5. Липсиц, И.В. Экономика без тайн. Москва, Дело ЛТД, 1993 г.
6. Лукьянов, А. Предпринимательство. Финансовая и ценовая политика. Таллинн, 1996 г.
7. Прикладная экономика. Пер. с англ./ Junior Achievement.- Москва, Просвещение, 1992г.
8. Чацкис, Е.Д. Толковый словарь финансово – бухгалтерских терминов и понятий. Д: “Сталкер”,1996 г
9. Банковское дело. (под ред. Проф.Лаврушина О.И.). «Финансы и Статистика», 2003.
10. Ветрова А.В., Кредитные бюро: проблемы и решения, в сборнике «INTERNATIONAL FUND FOR ECONOMIC AND SOCIAL REFORMS»,http://www.akm.ru/rus/monitoring/001110.stm#3.
11. Вишневский А.А.,Потребительский кредит: особые формы правовой защиты интересов потребителя.Опыт заруюежных стран // Юридическая работа в кредитной организации; №2, 2005.
12. Гарбузов А.К. Финансово-кредитный словарь, том II,Москва, «Финансы и Статистика», 1995 г.
13. Горшков Г., Потребительское кредитование: тенденции и практика «Финансы и Статистика»,2005г.
14. Иванова C., Банки опережают развитие народного хозяйства // Банковское обозрение, Региональный обзор, №1, январь 2004.
15. Козлов С.А., Реальная стоимость потребительского кредитов. M КредитЕКСПО, 2005.
16. Лаврушин О.И., Организация и планирование кредита, М., «Финансы и Статистика», 1991 г.
17. Масленников В.В. Зарубежные банковские системы, М.:Элит,2000.
18. Миловидов В.Д. Современное банковское дело.Опыт США, М.:Приор, 2000.
19. Финансово-кредитный энциклопедический словарь, под ред. Грязновой А.Г., «Финансы и Статистика», 2002 г.
20. Газета «Жилищное Строительство Казахстана», № 49 (123) от 21 декабря 2006 года
21. Иришев Б.К. Денежно-кредитная политика: концепция и механизм / - Алма-Ата: Гылым, 1990
22. Казахстанская еженедельная газета «Панорама», 2006 г., №24
23. Калиева Г.Т. Коммерческие банки в Казахстане и проблемы обеспечения их устойчивости: Автореферат. – Алматы: 2004г.
24. Курманова Айтолкын Обзор банковского сектора РК за семь месяцев 2006 года // Деловой еженедельник «Бизнес Путеводитель»