

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
_____ 2017 г.

Эффективность ипотечного кредитования на примере ЗАО «ЮНИКРЕДИТ
БАНК»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.234.ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент кафедры
_____ Ю.В. Бутрина
_____ 2017 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ–451
_____ М.А. Кондратьев
_____ 2017 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ И.А. Бочкарева
_____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Кондратьев М.А. «Эффективность ипотечного кредитования на примере АО ЮНИКРЕДИТ БАНК» – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 451, 2017. – 86 с., 8 ил., 19 табл., список – 42 наим.

Объектом исследования выступает АО «ЮниКредитБанк»

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе ипотечного кредитования.

Цель работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк».

Методологической основой исследования данной выпускной квалификационной работы являются, системный анализ, теоретические работы в сфере ипотечного кредитования, статистическая информация, нормативно–правовые акты. В процессе написания данной выпускной квалификационной работы были использованы экономико–математические, экономические, статистические, логические и другие методы изучения и обработки информации.

В процессе написания данной выпускной квалификационной работы, использовалась научная литература таких авторов как Артемьев Г.В., Батков В.П., Белоглазова Г.Н., федеральные законодательные акты и нормативные акты, информация размещённая в сети интернет.

Kondratjev M.A.«Effectiveness of mortgage lending by example UNICREDIT BANK»
– Chelyabinsk: SUSU, EM – 451, 2017.
– 86 pages, 8 pic.,19 tab.,source list–42appellations.

The object of research is JSC "UniCredit Bank"

The subject of the research is the economic relations arising in the process of mortgage lending.

The main goal is to develop recommendations to increase efficiency of mortgage lending JSC "UniCredit Bank".

The methodological basis of this research is systems analysis, theoretical works in mortgage lending, statistics, legal acts. Economic–mathematical, economic, statistical, logical and other methods were used in the writing process of this research.

In the writing process of this degree thesis we used scientific works written by such authors as A. Artemyev, G. V. Batkov, V. P., Beloglazova G. N. Federal legislation and regulatory legal acts, information from Internet resources were used also.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	11
1.1 Сущность и правовые основы ипотечного кредитования.....	11
1.2 Тенденции и проблемы ипотечного кредитования в России на современном этапе.....	18
2 АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ АО «ЮНИКРЕДИТ БАНК»...	28
2.1 Общая характеристика и анализ деятельности АО «ЮниКредит Банк»..	28
2.2 Условия ипотечных кредитов, предоставляемых АО «ЮниКредит Банк» и анализ конкурентов.....	45
2.3 Эффективность ипотечного кредитования в АО «ЮниКредит Банк».....	53
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛЬЯ АО «ЮНИКРЕДИТ БАНК» НА ЧЕЛЯБИНСКОМ РЫНКЕ.....	59
3.1 Анализ потенциальных возможностей развития ипотечного кредитования в контексте стратегии до 2020 года.....	59
3.2 Предложение по повышению эффективности ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк».....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82

ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение населения жильем является важнейшей социально-политической и экономической проблемой. От выбора тех или иных подходов к решению этой проблемы в значительной мере зависит общий масштаб и темпы жилищного строительства, реальное благосостояние людей, их моральное и физическое самочувствие, политические оценки и мотивация поведения.

В настоящее время в России в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья посредством создания условий для увеличения платежеспособного спроса населения на жилье, и увеличения объемов жилищного строительства.

Создание данных условий непосредственно связано с развитием и расширением системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования. В настоящее время система ипотечного жилищного кредитования должна отвечать требованиям всех участников рынка, и в первую очередь, кредитных организаций и потенциальных заемщиков, поэтому принципиальным вопросом является формирование модели ипотечного кредитования, которая послужит базой для установления и развития ипотечных отношений в будущем.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития, развития кредитной системы. Она позволяет недвижимости превращаться в рабочий капитал, дающий возможность кредиторам получить гарантированный доход, а населению – финансировать покупку жилья.

С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем. Ипотечные ссуды используются для финансирования, приобретения,

постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений. Требование, в соответствии с которым для получения запрашиваемой ссуды заемщик должен быть совладельцем некоего строения, означает, что в подавляющем большинстве случаев залоговое имущество является надежным обеспечением выданной ссуды.

Таким образом, актуальность темы не вызывает сомнения. Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности.

Объектом исследования является деятельность АО «ЮниКредит Банк».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе ипотечного кредитования.

Цель работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк».

В соответствии с поставленной целью в исследовании необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические, правовые и организационные основы ипотечного кредитования;
- провести финансовый анализ деятельности АО «ЮниКредит Банк»
- проанализировать эффективность ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк»
- разработать предложения по повышению эффективности ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк».

При написании выпускной квалификационной дипломной работы использовались следующие методы исследования: методы экономического и статистического анализа, наблюдение, сравнение, обобщение, метод экспертных оценок. Исследование конкретных проблем достигалось с помощью методов сравнительного анализа, статистического и графического анализа.

Теоретической основой исследования послужили теоретические и практические рекомендации, представленные в работах российских ученых по проблеме исследования, нормативная и законодательная база по вопросам

ипотечного кредитования в РФ, материалы Банка России, периодические издания.

Информационную базу исследования составили законодательные акты РФ и нормативные документы ЦБ РФ, официально публикуемые формы отчетности АО «ЮниКредит Банк», аналитические материалы, Интернет -ресурсы.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

В первой главе рассматривается сущность ипотеки, правовые и организационные основы ипотечного кредитования, условия и виды ипотечных кредитов, модели ипотечного кредитования, а также тенденции и проблемы ипотечного кредитования в России на современном этапе.

Во второй главе дана краткая характеристика АО «ЮниКредит Банк», проанализированы основные показатели его деятельности. Проведена оценка положения АО «ЮниКредит Банк» на рынке ипотечного кредитования, банковских услуг и проанализирован розничный кредитный портфель банка.

Уделено внимание условиям ипотечных программ АО «ЮниКредит Банк», проведено сравнение с банками-конкурентами.

В третьей главе работы оценивается потенциал развития ипотечного кредитования для Челябинской области. Предлагаются возможные направления развития ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк» на челябинском рынке. Разрабатываются условия конкретной социально-ориентированной программы с гос.участием и дается расчет эффекта от реализации предложенных рекомендаций.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

1.1 Сущность и правовые основы ипотечного кредитования

Ипотека – это способ обеспечения обязательства, когда предметом залога служит недвижимое имущество. Ипотека представляет собой полную или частичную выплату арендной платы в форме процентов по ипотечному кредиту. В этом и состоит сущность залога земли, жилой и вообще всякой недвижимости, приносящей ренту (доход, не связанный с предпринимательской деятельностью), например залог жилых домов.

Ипотечные кредиты могут быть классифицированы по следующим основным признакам [25].

1) По объекту недвижимости:

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и др. строения потребительского назначения;
- воздушные, морские суда, суда каботажного плавания и космические объекты;
- объекты незавершенного строительства.

2) По целям кредитования:

- приобретение готового жилья (в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку).
- Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом;

– на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт (индивидуального жилья, домов сезонного проживания, на инженерное обустройство земельного участка – прокладку коммуникационных сетей);

– строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций. Данное кредитование происходит поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения предыдущего этапа.

3) По виду кредитора:

- банковские;
- небанковские.

4) По виду заемщиков:

- кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;
- кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;
- сотрудникам банков;
- сотрудникам фирм – клиентов банка;
- клиентам риэлтерских фирм;
- лицам, проживающим в данном регионе;
- всем желающим.

5) По способу рефинансирования:

- выпуск ипотечных облигаций (ипотечные банки);
- предварительные накопления заемщиков, государственные субсидии (стройсберкасс);
- собственные, привлеченные и заемные средства (универсальные банки);
- продажа закладных ипотечному агентству или крупному ипотечному банку, собственные, привлеченные и заемные средства (Кредитные учреждения, занимающиеся ипотечным кредитованием и заключившие договор с ипотечным агентством или крупным ипотечным банком).

б) по способу амортизации долга:

- постоянный ипотечный кредит;
- кредит с переменными выплатами;
- кредит с единовременным погашением согласно особым условиям.

7) по виду процентной ставки:

- кредит с фиксированной ставкой;
- кредит с переменной ставкой.

8) по возможности досрочного погашения:

- с правом досрочного погашения;
- без права досрочного погашения;
- с правом досрочного погашения при условии уплаты штрафа.

9) по степени обеспеченности (величине первоначального платежа):

сумма кредита может составлять от 50 до 100% стоимости заложенного имущества.

10) по другим условиям:

- обычные и комбинированные кредиты (т.е. выдаваемые несколькими кредиторами);
- субсидируемые и выдаваемые на общих условиях.

Субъектами ипотечного кредитования являются: ипотечный кредитор, заемщик, инвестор, специализированные посредники, правительство. В качестве инвесторов могут выступать другие кредитные и финансовые организации, страховые компании, пенсионные фонды, а так же население. Каждый из участников ипотечного рынка имеет свои собственные цели только при согласовании интересов всех участников система ипотечного кредитования достигает своего наилучшего развития [26].

России присуще двухуровневая модель ипотечного кредитования, которая развивается довольно динамично. Судить о перспективном развитии данной модели позволяют такие факторы, как наличие финансовых ресурсов, потенциальных и реальных заемщиков и количество кредитов, выданных банками.

Существует ряд ипотечных программ федерального и московского правительства, призванных развивать ипотечное кредитование. В целом по стране были созданы как минимум три ипотечных агентства, которые должны быть посредниками между банками и инвесторами: Московское ипотечное агентство, Федеральное ипотечное агентство и Российская ипотечная ассоциация.

Европейская модель ипотечного кредитования гораздо ближе к РФ с точки зрения законодательства. Одноуровневая модель ипотечного кредитования уже долгое время действует в ряде западноевропейских стран (Дании, Германии, Франции). В 90-х годах XX в. в странах Восточной Европы (Польше, Чехии, Словакии, Венгрии) были приняты законы, направленные на организацию одноуровневой системы ипотечного кредитования. Опыт европейских стран в развитии ипотечного кредитования мог бы применяться в России, однако для успешного внедрения данной модели нужно четко представлять ее составные элементы. Суть одноуровневой системы ипотечного кредитования состоит в том, что выдавший ипотечный кредит банк самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг облигационного типа – закладных листов. Выпуск и обращение закладных листов регулируется специальным законодательством и отличается от регулирования выпуска облигаций. Деятельность эмитентов закладных листов, как правило, законодательно ограничена выдачей ипотечных кредитов и иными операциями, характеризующимися невысокой степенью риска. Выпускать ценные бумаги, именуемые «закладной лист», не может ни один другой эмитент, кроме упомянутых в законе. Деятельность ипотечных банков строго контролируется государством и органами банковского надзора.

Основные достоинства одноуровневой модели:

- легкая интегрируемость в национальное российское законодательство;
- дешевизна ее организации и контроля над ней по сравнению с двухуровневой моделью;
- отсутствие необходимости страховать кредитно-финансовые риски, прибегать к услугам рейтинговых агентств, а также отсутствие затрат на выплату агентских вознаграждений обслуживающим кредит банкам, что в конечном счете существенно снижает стоимость кредита для заемщика.

В контрактно-сберегательной системе источником дешевых средств для ипотечных кредитов служат специализированные целевые депозиты. Заключив соответствующий контракт со специализированной ипотечной кредитной организацией (Стройсберкассой), клиент берет на себя обязательство в течение

определенного времени ежемесячно вносить фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой существенно ниже среднерыночной. После окончания периода накопления, скопив приблизительно половину необходимых на покупку квартиры средств, клиент получает кредит на вторую половину средств, также под более низкую ставку.

Средства, предоставляемые клиентом, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления. Сам же клиент, в свою очередь, получает кредит из средств, которые вкладывают клиенты, пришедшие позже и находящиеся в это время на стадии накопления.

Очевидно, что вся эта процедура происходит в рамках очень строго регулируемых, контролируемых и часто гарантируемых государством специализированных кредитных организаций (стройсберкасс). Эти организации не имеют права осуществлять никаких активных операций, кроме предоставления кредитов своим бывшим вкладчикам. Рискованность таких кредитов значительно ниже, чем обычных ипотечных, ибо они выдаются людям, не только формально подтвердившим свою кредитоспособность, но и на деле продемонстрировавшим, что они способны в течение длительного срока ежемесячно осуществлять фиксированные платежи, приблизительно равные ежемесячным платежам по кредиту.

В России таких специализированных кредитных организаций нет. Создать подобную организацию в рамках обычного универсального банка сложно, поскольку нет гарантии, что он не будет использовать сверхдешевые депозитные средства для неипотечных активных операций.

Раскрывая сущность ипотеки в России, следует упомянуть те основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные банки при кредитовании физических лиц.

Принимая решение о выдаче ссуды, банк руководствуется критериями платежеспособности, кредитоспособности и добропорядочности будущего заемщика. Прежде чем получить кредит, клиент должен пройти в банке собеседование, в ходе которого оценивается его возможность в полной мере вернуть

взятые в долг деньги. Важную роль играет зарплата потенциального заемщика, его профессия, квалификация, состояние здоровья, состав семьи, имеющийся бизнес. После собеседования служба безопасности банка проверяет документы и сведения, представленные заемщиком, и лишь тогда кредитный комитет принимает решение о выдаче кредита. Данную проблему банк решает путем страхования. По каждому кредиту необходимо страхование жизни заемщика, страхование квартиры от рисков утраты, и права собственности на квартиру [33].

Рассматривая налоговый аспект, необходимо отметить, что грамотно выстроенная налоговая система способна стимулировать развитие различных отраслей экономики. В соответствии с Налоговым кодексом налогоплательщик может вычесть из своего налогооблагаемого дохода: суммы, фактически израсходованные на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома или квартиры; суммы, направленные на погашение процентов по ипотечным кредитам, полученным налогоплательщиком в банках России. Еще одно преимущество жилищного ипотечного кредита состоит в том, что кредитный договор служит подтверждением происхождения средств, направляемых заемщиком на покупку квартиры. Такое подтверждение может быть затребовано налоговыми органами в соответствии с положением Налогового кодекса о налоговом контроле за расходами граждан.

Существенным плюсом является то обстоятельство, что для получения ипотечного кредита нет необходимости предоставлять какой-либо дополнительный залог помимо покупаемого жилья.

По своей сути понятие «ипотека» близко к понятию «залог». Залог же, в свою очередь, служит средством обеспечения исполнения обязательства заемщиком перед кредитором при невозврате в установленный срок суммы. Заемодатель в свою очередь может компенсировать непоплаченный долг средствами, полученными от реализации заложенного имущества [1].

Залог здания, сооружения, предприятия и иных объектов, непосредственно связанных с землей, обычно называют ипотекой. Впрочем, и такое весьма распространенное определение ипотеки не является полным. Им нельзя

ограничиться по той причине, что ипотека предполагает не только залог имущества. Она представляет собой целую юридически-правовую систему оценки состоящей в залоге недвижимости, подлинность ее принадлежности залогодателю и состояние ее расчетов с кредиторами за указанное имущество [2].

Деятельность кредитных организаций на российском ипотечном рынке регламентируется действующими законодательными актами, регулирующими систему ипотеки. Формирование современной законодательной базы ипотечного кредитования в России началось с середины 90-х гг. XX столетия.

Впервые в российском законодательстве термин «ипотека» появился с принятием Закона Российской Федерации от 29 мая 1992 года № 2872-1 «О залоге» [1].

Решающим шагом в развитии федерального законодательства по вопросам ипотечного жилищного кредитования стало принятие Гражданского кодекса Российской Федерации, который установил общие правила обеспечения кредитов залогом недвижимости, в том числе жилой, положения о праве собственности и других вещных правах на жилые помещения, основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение [2].

Законодательство, регулирующее ипотечную деятельность, постоянно развивается. В январе 2000 г. Правительством Российской Федерации была одобрена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Концепции предоставляет огромный простор инициативе субъектов Российской Федерации по выбору схемы, согласно которой в регионе будет развиваться эта система. Любая модель долгосрочного кредитования граждан является приемлемой, если она удовлетворяет требованию юридической чистоты финансовой прозрачности и в ней заложен механизм рефинансирования.

В октябре 2003 г. был принят Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах», который рассматривается ипотечными кредиторами и другими экспертами рынка ипотеки как важнейший шаг на пути формирования рынка ипотечных ценных бумаг с целью привлечения средств инвесторов в жилищный сектор экономики.

В марте 2004 г. ЦБ РФ выпустил инструкцию «Об обязательных нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием». Мировой опыт свидетельствует о том, что недостаточный контроль в области выпуска ипотечных облигаций может иметь серьезные последствия, поэтому Банк России считает необходимым усилить государственный контроль и надзор за специализированными ипотечными агентами, в противном случае могут возникнуть серьезные правовые и финансовые риски для инвесторов.

Важнейшим шагом в развитии ипотечного кредитования в России стало принятие в декабре 2004 г. пакета законопроектов, направленных на повышение доступности жилья для населения. Были приняты новые законы, такие как

«О кредитных историях», «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

С 1 марта 2005 г. вступил в силу новый Жилищный кодекс РФ. Были внесены изменения в Гражданский и Налоговый кодексы, в федеральные законы «Об ипотеке», «Об ипотечных ценных бумагах», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и др.

В 2005 г. была принята Концепция развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Дальнейшее совершенствование ипотечного законодательства направлено на развитие отдельных положений концепции, создание единой по всей стране системы регистрации прав на недвижимое имущество, страхование кредитов и т. п.

Таким образом, ипотечное жилищное кредитование является одним из приоритетных направлений АО «ЮниКредит Банк», инновации в его развитии могут вывести рынок ипотечного кредитования и АО «ЮниКредит Банк» на существенно новый уровень.

1.2 Тенденции и проблемы ипотечного кредитования в России на современном этапе

Рынок ипотечного кредитования в России демонстрирует уверенную стабильность. Продолжающийся рост цен на объекты недвижимости на фоне

высокой инфляции постоянно подпитывает спрос на ипотечные кредиты со стороны населения, а всевозрастающая доходность этого кредитного продукта стимулирует ответную реакцию банков.

С каждым годом существенно расширяются продуктовые линейки, стали получать распространение ранее редкие для рынка продукты – кредиты с плавающей и комбинированной ставкой, увеличивается предложение валютных кредитов, возрастает число рекламных акций.

Фактически государство достаточно успешно справилось с выполнением ключевой задачей на ипотечном рынке: сохранить доверие к ипотечному кредитованию со стороны населения и непосредственных участников рынка – банков. Правительством РФ были предприняты меры и по поддержке ипотечных заемщиков, и по стимулированию рынка ипотечного кредитования. Предоставлена возможность использования средств материнского капитала для погашения задолженности по ипотечным кредитам, реализован проект оказания прямой поддержки ипотечным заемщикам, попавшим в трудную жизненную ситуацию (АРИЖК – Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов), выделены дополнительные средства АИЖК на поддержку рынка, прорабатываются механизмы целевого фондирования.

Рынок ипотечного кредитования стремительно развивается и за последние 4 года существенно возросло качество отбора потенциальных заемщиков, банки стали более гибкими в отношении проблемных клиентов (так, в течение 2016 года было реструктурировано около 50 тыс. ипотечных кредитов), в значительной степени улучшились технологии работы с залогами, а также взаимодействие банков и судебных инстанций по вопросам дефолтных кредитов. Был принят ряд важных мер со стороны государства по поддержке и развитию вторичного ипотечного рынка, а также стимулированию жилищного строительства. Фактически кризис ознаменовал обновление рынка, сегодня ипотечное кредитование вышло на иной этап развития [40].

Рассмотрим подробнее тенденции на рынке ипотечного кредитования, сложившиеся за последние два года.

В 2015 году российская ипотека демонстрировала новый виток развития, основными векторами которого стали интеграция и унификация. Кроме того, либерализация условий кредитования и требований к заемщикам, которые некоторые склонны называть «возвратом к докризисным условиям», уже достаточно долгое время сохраняет жестко зафиксированные рамки, не свойственные ипотечному рынку в последние годы. Интеграция ипотечного рынка заключается в том, что ипотека развивается банками в тесном союзе с застройщиками, риэлторами и брокерами. Взаимодействие позволяет ускорять подготовку и проведение ипотечной сделки, открывает дополнительные возможности по привлечению клиентов для партнеров с обеих сторон. Предварительная работа брокеров и риэлтеров с потенциальным ипотечным заемщиком способствует повышению качества кредитных заявок, соответственно, у банков снижаются затраты на отсеив некондиционных клиентов.

В 2016 году, для повышения привлекательности своих ипотечных программ банки снижали величину первоначального взноса и затраты на получение кредита, увеличивали суммы кредитов и сроки кредитования, смягчали свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, повышали уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита.

По данным Банка России средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам за 2015 год составила 11,9 %. В январе-феврале 2016 года ставки оставались на прежнем уровне и лишь в марте появились тенденции к плавному росту ставок. Кроме этого в начале 2016 года в отношении ставок по ипотеке продолжает превалировать основная тенденция 2015 года: переориентация заемщиков с фиксированных ставок на «плавающие».

2016 год стал для рынка ипотеки в России крайне противоречивым. Объемы выдачи ипотечных кредитов превзошли прогнозы АИЖК: к примеру, в первом квартале 2016 года было выдано 853 936 ипотечных кредитов на общую сумму 1 423 921 млн рублей, что в 1,7 раза превысило уровень I квартала 2015 года. Однако, в 2016 году отмечалась устойчивая тенденция роста ставок так, в январе они выросли с 11,6% до 11,8%, в феврале – до 11,9% и в марте – до 12,1%. К

осени 2016 средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам, выданным в РФ за январь — сентябрь 2016 года, в рублях составляла уже 12,2%, а в валюте — 9,8%, что в среднем на 0,2% выше показателей средневзвешенной процентной ставки по итогам первого полугодия 2015 года.

Подводя итоги четвертого квартала и общие результаты 2016 года, можно сделать вывод о том, что ипотечное кредитование, несмотря на достаточно неустойчивую экономическую ситуацию, продолжило развиваться дальше и наращивание объемов кредитования происходило значительными темпами. Так, согласно данным АИЖК, объем выдач ипотечных кредитов по России за календарный 2016 год в 4 квартале приблизился к показателю в 1 трлн рублей. Вместе с этим, окончательно оформился в четвертом квартале 2016 года рыночный тренд повышения ставок по ипотечным кредитам, что может в обозримом будущем несколько снизить высокие темпы развития российского рынка ипотечного кредитования. Согласно данным ЦБ РФ, средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам, выданным в РФ за октябрь — декабрь 2016 года, в рублях составила 12,5%, что на 0,5% выше аналогичного показателя по кредитам, выдававшимся в период с января по май 2016 года. В результате, большинство ведущих игроков рынка уже осуществили повышение ставок по основным программам кредитования. Представляется, что повышение процентных ставок связано с удорожанием ресурсов кредитования для самих банков. Показатели стоимости фондирования на протяжении второго полугодия 2016 года существенно выросли, что наряду с операционными расходами и необходимостью поддержания заданных параметров маржинальности неизбежно сказывается на величине процентной ставки [34].

Продолжившийся в первом квартале 2017 года постепенный рост ставок выдачи по ипотечным кредитам ожидаемо вызвал сокращение потребительского спроса и поспособствовал снижению темпов роста рынка ИЖК. Так, в феврале 2017 года ставка выдачи по ипотечным кредитам в рублях увеличилась на 0,1 п.п. и составила 12,8%, что на 0,4 п.п. выше уровня февраля 2016 года. Данный

уровень процентной ставки по ипотечным кредитам на 7,4 п.п. превысил зафиксированный Росстатом уровень месячной инфляции

В результате, согласно данным АИЖК, рынок ипотечного кредитования хотя и вырос (за период январь-февраль 2016 года было выдано 853 936 ипотечных кредитов на общую сумму 1 423 921 млн рублей, что в 1,14 раза превышает уровень двух месяцев 2015 года в количественном и в 1,28 раза в денежном выражении), но темпы роста рынка ипотеки замедлились - в феврале 2016 года они составили 111% в количественном и 125% в стоимостном выражении по сравнению с предыдущим годом.

Касательно дальнейших перспектив ценовых предложений по ипотечным кредитам, основные участники рынка полагают, что тренд повышения ставок может смениться понижением в течение 2017 году. Так, по прогнозу АИЖК, средневзвешенная процентная ставка по кредитам за будущий год может уменьшиться на 1,5 – 3 процентный пункт и составить 8 – 9 %, что определенно может привести к увеличению спроса на ипотечные кредиты.

В то же время, среди позитивных факторов развития рынка, АИЖК отмечает снижение совокупной доли просроченных платежей в объеме задолженности по кредитам.

В 2015 – 2016 годах приоритеты банков были в отношении объектов ипотечного кредитования, которые сместились в сторону строящегося жилья. Сегодня, сделки по приобретению жилья на первичном рынке, кредитуются реже, чем на вторичном. Преодоление предубеждений к стройкам, пусть и в меньшей степени, сказалось и на кредитовании загородной недвижимости, которая приобретается преимущественно в организованных поселках как раз на этапе строительства. Основной особенностью ипотечных программ по приобретению загородного жилья остается более высокий, чем по кредитам на приобретение квартир, первоначальный взнос.

Новым поворотом в развитии ипотечного рынка можно расценить изменение позиции банков по отношению к предпринимателям и собственникам бизнеса, которые до недавнего времени расценивали как нежелательных заемщиков по

ипотеке. Теперь специально для них предлагаются особые условия ипотечного кредитования. В русле той же политики движения навстречу малому и среднему бизнесу продуктовые линейки банков пополняются ипотечными программами по приобретению коммерческой недвижимости [37].

Нецелевые ипотечные кредиты под залог имеющейся недвижимости (ломбардные кредиты) прочно восстановились в продуктовых линейках банков. Прослеживается направленность к разделению ломбардных кредитов на отдельные программы: целевые (на улучшение жилищных условий, приобретение квартиры или дома на этапе строительства, на ремонт), и нецелевые. Для нецелевых кредитов условия кредитования менее выгодны, чем для целевых: меньше объем кредита относительно стоимости залога, на 1 - 2 процентных пункта выше ставки, короче срок погашения кредита.

Выделим основные проблемы, которые не позволяют банкам в полной мере осуществлять кредитование строительства и приобретения жилья на современном этапе в таблице 1.

Таблица 1 – Проблемы ипотечного кредитования и пути их решения

Основные проблемы ипотечного кредитования	Пути решения	Результат
Рост конкуренции на рынке ипотечного кредитования	Использование ценовых и неценовых методов, в т.ч. совершенствование условий кредитования (отмена комиссий, гибкий подход к заемщику)	Привлечение потенциальных заемщиков
Непрозрачные источники доходов граждан, значительный удельный вес не декларируемых доходов граждан	Совершенствование налогового законодательства, налоговое стимулирование	Рост числа потенциальных заемщиков
Ограниченный платежеспособный спрос населения Высокий уровень ставок	Совершенствование условий ипотечного кредитования, создание ипотечных программ, ориентированных на разные слои населения Отмена комиссий за выдачу кредита; Снижение издержек по оценке рисков ипотечного портфеля кредитора рефинансирующими организациями	Заставит банки более гибко подходить к вопросу фондирования своих операций, что будет способствовать росту спроса на ипотечные программы
Недостаток долгосрочных финансовых ресурсов банков	Совершенствование условий депозитных операций, разработка новых видов вкладов, в т.ч. безотзывных срочных, индексированных, жилищно-накопительных; Стимулирование развития внутреннего рынка секьюритизации и привлечение крупных институциональных инвесторов за счет государственных гарантий по ценным бумагам	Формирование ресурсной базы для ипотечного кредитования Сокращение сроков получения финансирования банками

Ввиду усилившейся на текущий момент на рынке ипотечного кредитования конкуренции, участники рынка продолжают развивать свои программы с точки зрения поддержания неценовых условий оформления кредитов привлекательными для заемщиков. Кроме того, внимание уделяется специальным условиям кредитования (включающим снижение процентной ставки, предоставление облегченного пакета документов и другие преференции) для определенных категорий клиентов – получающих заработную плату на счета, открытые в банке-кредиторе, лояльных заемщиков, оформляющих второй или более кредит, или для иных категорий клиентов, предусмотренных условиями кредитования.

Отметим, что Правительство РФ неоднократно давало обещания снизить стоимость ипотечных кредитов до доступного для большинства уровня. За прошедшие семь лет назывался разный минимум годовых процентных ставок, от 3-4% до 6,5%. В мае 2012 года был подписан Указ президента «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», согласно которому к 2018 году планируется понизить стоимость квадратного метра жилья на 20% за счет увеличения объемов ввода в эксплуатацию жилья экономического класса, а ставка по жилищным кредитам должна в 2018 году равняться уровню инфляции плюс 2,2 п.п.

В настоящее время, по оценкам различных экспертов, в том числе и АИЖК, объективных предпосылок для удешевления ипотеки нет. В условиях макроэкономической нестабильности у банков нет возможности привлекать дешевые ресурсы. Так, на рынке межбанковского кредитования в июне 2015 г. ставки выросли до 6,4-6,5% по однодневным кредитам, что считается некомфортным уровнем для банковского бизнеса. Другой значимый источник денег, депозиты населения, подорожал еще сильнее. По данным Банка России, средняя ставка по рублевым вкладам в десяти крупнейших российских банках к концу 2016 года снизилась до 8,1% годовых, по сравнению с уровнем 9,3%, который отмечался в конце 2015 года.

Важным вопросом дальнейшего развития рынка российской ипотеки является

выбор модели вторичного рынка закладных и ипотечных кредитов, а также правовых механизмов организации «обращения» ипотечных кредитов. Воспринятые рынком модели и механизмы окажут непосредственное влияние на законодательство – регулирование ипотечных ценных бумаг, закладных и порядка регистрации залоговых прав. Ипотечные пулы для целей проведения сложно структурированной секьюритизации, во-первых, могут формироваться посредством приобретения закладных (продажи кредитов). Для этого законодатель должен обеспечить максимальную оборотоспособность закладных. Другой вариант предполагает внедрение некоторого промежуточного инструмента типа *agency pass-through* (ценные бумаги, выпускаемые АИЖК). Во втором случае низкая оборотоспособность закладных не будет являться препятствием для формирования ипотечных пулов. В принципе можно предложить третий вариант, при котором важная роль в секьюритизации ипотеки отводится специальным ипотечным фондам и их управляющим компаниям. В зависимости от выбранной рынком модели формирования пулов для рефинансирования (секьюритизации) могут потребоваться изменения, вводящие депозитарный учет закладных, обеспечивающие повышение эффективности и производительности государственного реестра прав на недвижимое имущество, вводящие новые виды инвестиционных фондов или ценных бумаг.

С точки зрения банков для роста их долгосрочной ресурсной базы первостепенный интерес представляют новые виды вкладов – безотзывные срочные вклады, индексируемые вклады, а также жилищно-накопительные вклады (строительные сбережения). Их регулирование требует внесения поправок в Гражданский кодекс РФ, банковское законодательство, а также, возможно, принятие специальных законов [35].

Таким образом, под ипотечным жилищным кредитованием понимается кредитование населения под залог недвижимости, т.е. кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств. Механизм организации и факторы, влияющие на развитие ипотечного кредитования непостоянны. Увеличение количества программ способствует

совершенствованию механизма ипотечного кредитования и значительно расширяет классификацию кредитов. Цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования – создание эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанной на рыночных принципах приобретения жилья за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Являясь финансово-кредитным инструментом, ипотека имеет особую социальную значимость, являясь стимулом строительства доступного жилья, а также основой формирования экономического института отношений между государственными, производственными, финансовыми организациями, населением по поводу строительства и реализации (покупки) первичного жилья посредством залога вторичного. Различные виды ипотечного кредита имеют свои достоинства и недостатки. В мировой практике существуют две модели организации ипотечного кредитования: американская двухуровневая и европейская одноуровневая. Каждая из моделей имеет свои преимущества и недостатки. Российский рынок ипотечного кредитования не подходит ни под одну из систем. Поскольку данный рынок в России относительно молод, ему еще предстоит выработать собственную модель функционирования, исходя из российских условий.

Было отмечено, что в настоящее время существует целый ряд проблем социально-экономического плана, препятствующих увеличению масштаба жилищного ипотечного кредитования. Это общая нестабильность экономики, низкий уровень дохода большей части населения по сравнению со стоимостью жилья, высокие налоги и высокий уровень инфляции, несовершенная законодательная база, дефицит жилья, неразвитость жилищного рынка и его инфраструктуры. Одна из серьезных проблем заключается в недостаточной помощи государства в финансовых, организационных и законодательных вопросах. В странах с развитой системой ипотечного кредитования именно государство, особенно на первых этапах, берет на себя финансовую поддержку долгосрочного кредитования. Государственная поддержка может осуществляться

либо с помощью льготного налогообложения банков, строителей и других субъектов, связанных с операциями финансирования строительства или приобретения жилья, либо с помощью субсидий заемщикам.

Решение основных проблем ипотечного кредитования позволит АО «ЮниКредит Банку» и дальше наращивать объемы ипотечного кредитования, снижать полную стоимость ипотечных кредитов, что, в свою очередь, должно повысить доступность жилья для россиян и повысить уровень спроса на данный продукт.

2 АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ АО «ЮНИКРЕДИТ БАНК»

2.1 Общая характеристика и анализ деятельности АО «ЮниКредит Банк»

ЮниКредит Банк – это универсальный коммерческий банк, начавший свою деятельность в России с 1989 года. ЮниКредит Банк на сегодня является крупнейшим банком в России с иностранным участием, занимая при этом 11-е место из 597 по объему чистых активов в рейтинге РБК на 01.01.2017 года.

Организационно-правовая форма кредитной организации - Акционерное Общество.

100% голосующих акций принадлежит UniCreditBankAustria AG, Вена, Австрия, входящему в состав финансовой группы UniCredit.

Группа UniCredit входит в десятку крупнейших финансовых организаций Европы по размеру рыночной капитализации и общим активам и занимает 21-е место в списке ведущих банковских групп мира.

ЮниКредит Банк занимает сильные позиции на российском рынке корпоративных банковских услуг, одновременно входя в число ведущих банков на рынке финансовых услуг для частных клиентов.

В настоящий момент банк имеет 106 подразделений сети в России, 1 представительство в Республике Беларусь. В штате банка около 3666 сотрудников. У банка свыше 1,215 млн клиентов-физических лиц и более 28 250 клиентов-юридических лиц. Банк имеет текущие рейтинги: BBB (Fitch) и BBB (Standard&Poog's). Общие активы банка на последнюю отчетную дату составляют 868,48 млрд рублей. Капитал: 113,25 млрд рублей.

Стабильные финансовые показатели, надежность и планомерное развитие ЮниКредит Банка отмечают ведущие российские деловые издания и авторитетные международные рейтинговые агентства.

Зарегистрированное местонахождение (почтовый адрес) Банка: Российская Федерация, 119034, г. Москва, Пречистенская набережная, 9. По месту

нахождения Банка находятся его исполнительные органы – Председатель Правления и Правление.

Банк создан без ограничения срока деятельности.

Акционерное общество ЮниКредит Банк (ранее Международный Московский Банк) было создано в соответствии с решением Собрания Учредителей (протокол от 19 октября 1989 г.) как совместное предприятие в форме акционерного общества. О создании совместного банка «Международный Московский Банк» было выпущено Постановление Совета Министров СССР от 11 сентября 1989 г. № 748. Банку была выдана Генеральная лицензия № 1.

19 октября 2007 года единственным акционером Банка было принято решение о проведении ребрендинга и переименовании Закрытого акционерного общества «Международный Московский Банк» в Закрытое акционерное общество «ЮниКредит Банк».

В 2016 году собственные средства (капитал) банка увеличились на 29 149 987 тыс. руб., или 33,9% по сравнению с показателями, приходящимися на конец 2015 года. Рост капитала Банка был обеспечен за счет дополнительной эмиссии обыкновенных бездокументарных именных акций в количестве 594 530 штук номинальной стоимостью 16 820 руб. на сумму 9 999 994 600 руб.

Кроме этого, на величину капитала также повлиял рост прибыли банка. Чистая прибыль Банка за 2016 год увеличилась по сравнению с прошлым годом на 14,3%, или на 2 162 048 тыс. руб. Однако ввиду того, что увеличение прибыли пришлось также на значительно увеличившуюся капитальную «базу», то можно увидеть снижение рентабельности капитала на 2,58 %.

Проанализируем динамику и структуру доходов АО «ЮниКредит Банк».

В условиях нестабильной ситуации в банковском секторе, сложившейся в последние годы, банки получили возможность увеличения доходов, при этом пропорционально росли и их расходы. По этой причине, начиная с 2015 года, несмотря на снижение доходности по некоторым статьям, АО «ЮниКредит Банк» показывает рекордную прибыль. Банк демонстрирует практически ежегодное увеличение доходов от банковских операций и других сделок, что связано с

ростом клиентской базы и увеличением объема операций. Наблюдаемая тенденция позволяет с оптимизмом смотреть в будущее.

Рассмотрим динамику и структуру доходов кредитной организации - эмитента от основной деятельности (видов деятельности, видов банковских операций) в общей сумме полученных АО «ЮниКредит Банк» за соответствующий отчетный период доходов за последние два завершенных финансовых года.

Отметим, что доходы банка имеют устойчивую положительную динамику в рассматриваемом периоде.

Так, за первое полугодие 2015 г. суммарный объем доходов вырос на 17,9 %. Доходы от банковских операций и других сделок выросли на 29,8 %. Наибольший прирост в данной категории доходов пришелся на другие доходы от банковских сделок, который составил 60,33 %.

Операционные доходы остались практически на уровне прошлого года, а прочие доходы показали небольшой рост - 5 %.

В течение 2016 года доходность банка также демонстрировала положительную динамику в сравнении с аналогичными периодами 2015 года.

В итоге, по состоянию на 01.01.2017 суммарный объем доходов вырос на 31,6% что свидетельствует об устойчивом росте клиентской базы и объема операций. Доходы от банковских операций и других сделок выросли на 35,3 %. При этом, наибольший прирост в данной категории доходов пришелся на Другие доходы от банковских сделок, который составил 54,9 %. Операционные доходы также показали существенный рост - 23,4 процента.

Прочие доходы выросли почти в 2 раза, рост составил 99,8 % от уровня прошлого года.

В целом финансовый результат Банка, показанный в первом квартале 2016 года, продемонстрировал уровень на 27 % выше, что было достигнуто за счет снижения расходов.

Объем доходов в первом полугодии 2016 года составил 86 % от уровня первого полугодия 2015 года, что равно уровню чистой прибыли в сравнении с прибылью за аналогичный период прошлого года.

Снижение уровня доходов и прибыли обусловлено убытком по операциям с ценными бумагами, оцениваемым по справедливой стоимости. Это отразилось на уровне операционных доходов, которые составили 34,9 % от уровня 2015 года.

За девять месяцев 2016 года доходы Банка показали небольшой рост по сравнению с аналогичным уровнем 2015 года - 3,3 %. Основу данного прироста составили доходы от операций с ценными бумагами (операционные доходы) и процентные доходы.

В целом, в 2016 году доходы подверглись большому структурным изменениям, что во многом объясняется введением в действие Положения Банка России № 372-П от 4 июля 2011 года «О порядке ведения бухгалтерского учета производных финансовых инструментов».

Доля доходов от банковских операций и других сделок снизилась на 10,77 %, наибольшее снижение зафиксировано в категории «другие доходы от банковских операций и сделок» - на 26,39 %. При этом, процентные доходы, также относящиеся к доходам от банковских операций, выросли более чем на 10 %.

По данным видно, что финансовый результат, достигнутый в первом полугодии 2016 года почти в четыре раза больше чем в первом полугодии 2015 года. Главной причиной такого роста стало «Изменение резерва по прочим потерям», а именно изменения резервов под операции со срочными сделками. Кроме этого, значительный рост зафиксирован по статье «Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи».

По итогам девяти месяцев 2016 года финансовый результат в 2,3 раза превысил показатели аналогичного периода 2015 года. Одним из определяющих факторов, повлиявших на величину финансового результата стали чистые доходы Банка. В свою очередь, величина данного показателя была связана с доходами от переоценки иностранной валюты и операциями с ценными бумагами.

По итогам 2016 года, чистая прибыль банка выросла по сравнению с уровнем 2015 года на 59 % (5 621 766 тыс. руб.), что послужило причиной увеличения налоговых платежей на 11,8 % (425 533 тыс. руб.).

В 2016 году отмечен рост чистых процентных доходов на 768 168 тыс. руб. или на 3,5 %, который связан в основном за счет роста чистых процентных доходов от операций с кредитными организациями.

Чистые комиссионные доходы в 2016 году получены в сумме 5 968 876 тыс. руб., что на 11,7 % (627 569 тыс. руб.) превышает уровень 2015 года.

Чистая прибыль банка за первый квартал 2016 года также выросла по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 27 %, но данный прирост был достигнут в основном за счет снижения расходов, ибо уровень доходов банка в 1-м квартале 2016 года остался на уровне 2015 года.

Чистая прибыль банка за первое полугодие 2016 года составила 86 процентов от уровня аналогичного периода 2015 года. Снижение прибыли обусловлено убытком по операциям с ценными бумагами, оцениваемым по справедливой стоимости.

По итогам девяти месяцев 2016 года чистая прибыль Банка выросла 12 процентов по сравнению с уровнем аналогичного периода 2015 года. Увеличение прибыли обусловлено различными статьями доходов Банка, из которых выделяются доходы от операций с ценными бумагами и процентные доходы.

Чистая прибыль ЮниКредит Банка по итогам работы за 2016 год составила 17,29 млрд рублей, что превосходит результат, достигнутый за 2015 год, на 2,16 млрд руб. или на 10,9%.

Как следствие, увеличение прибыли банка повлекло за собой рост налоговых платежей на 1 293 018 тыс. руб.

По итогам 2016 года за счет значительных колебаний курсов валют зафиксирован убыток от операций с иностранной валютой в сумме 879 178 тыс. руб., который составил только 17% от убытка предыдущего года.

По результатам переоценки счетов в иностранной валюте Банком получен убыток в размере 1 797 052 тыс. руб., в предыдущем году эти операции для Банка были прибыльными. Общая сумма резервов на возможные потери по ссудной задолженности уменьшилась за год на 8,9%.

Чистые комиссионные доходы в 2016 году получены в сумме 5 430 519 тыс. руб., что на 538 357 тыс. руб., или на 9,0% ниже уровня 2015 года.

Операционные расходы банка за 2016 г. составили 13,65 млрд рублей, что несколько выше, чем результаты за 2015 г. (+12,65%), и в основном объясняется ростом затрат на персонал.

Нормативы ликвидности на протяжении многих лет выполняются ЮниКредит Банком со значительным запасом, а некоторые колебания показателей, обусловленные текущей деятельностью Банка, можно считать несущественными.

Приведем в сведения о выполнении АО «ЮниКредит Банк» показателей обязательных нормативов ликвидности на последнюю отчетную дату. Консервативная политика в области формирования работающих активов эффективной системой управления рисками позволяет ЮниКредит Банку выполнять обязательные нормативы ликвидности со значительным запасом.

Таблица 2 – Значения обязательных нормативов на 1 января 2017

Наименование показателя	Нормативное значение	Фактическое значение
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1)	Min 8%	13,25
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	Min 15%	85,76
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	Min 50%	84,55
Норматив долгосрочной ликвидности Банка (Н4)	Max 120%	95,10
Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)	Max 25%	13,61
Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	Max 800%	149,74
Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1)	Max 3%	0,17
Норматив использования собственных средств (капитала) для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)	Max 25%	6,89
Норматив минимального соотношения размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием (Н18)	Min 100%	107,95

Большая часть ликвидных активов в иностранной валюте размещается в иностранных банках с высочайшим уровнем надежности, а рублевые средства - в Банке России и в государственных облигациях. АО «ЮниКредит Банк» имеет

высокий и стабильный уровень срочных депозитов корпоративных клиентов, а также рекордную для российского финансового рынка срочность таких депозитов, достигавшую по некоторым сделкам 3-х лет. Международные финансовые институты, не аффилированные с АО «ЮниКредит Банк», а также акционеры Банка предоставили ему субординированные кредиты сроком на 5 и 10 лет с целью поддержания уровня долгосрочной ликвидности Банка. Кроме того, для поддержания долгосрочной ликвидности Банк имеет возможность привлекать депозиты от акционеров на срок свыше года. При помощи инструментов SWOT-анализа (Таблица 3) постараемся выяснить, чем объясняются высокие позиции ЮниКредит Банка в конкурентной среде. SWOT-анализ представляет собой метод стратегического планирования, который заключается в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Сильные стороны (Strengths), Слабые стороны (Weaknesses), Возможности (Opportunities) и Угрозы (Threats).

Таблица 3 – SWOT-анализ влияния факторов на положение ЮниКредит Банка

<p>Сильные стороны (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сильные позиции в определенных сегментах – в частности в сегменте обслуживания крупнейших корпоративных клиентов. - Прозрачная структура акционеров - Отличная деловая репутация - Политическая неангажированность - Отлаженная система управления рисками, капиталом, а также активами и пассивами 	<p>Слабые стороны (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Высокая концентрация корпоративного бизнеса - Недостаточно развитая розничная деятельность - Недостаточно известный бренд - Низкая доля присутствия на рынках розничных банковских услуг
<p>Возможности (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Увеличение доли рынка с 2% до 3% к 2016 году - Поддержание высокого уровня эффективности - Увеличение прибыли - Внедрение инновационных технологий в ИТ - Усиление узнаваемости бренда 	<p>Угрозы (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Относительно высокий уровень проблемных активов в отдельных секторах и сохраняющийся относительно высокий уровень просроченной задолженности в розничном сегменте; - Неудовлетворительное финансовое положение ряда крупных российских банков; - Нестабильность валютных рынков

Каждый из перечисленных в таблице факторов оказывает существенное влияние на конкурентоспособность Банка.

Используя вышеуказанные конкурентные преимущества (сильные стороны), АО «ЮниКредит Банк» намерен и в дальнейшем развивать основные направления бизнеса, расширять банковское обслуживание корпоративных и розничных клиентов, наращивать присутствие в регионах.

Для достижения вышеуказанных «возможностей» и снижения зависимости от «слабых сторон», АО «ЮниКредит Банк» планомерно проводит политику развития, которая заключается в увеличении рыночной доли на рынке кредитования, а также диверсификация депозитной базы. При этом планируемый рост Банка должен сбалансированно поддерживаться как внешними, так и внутренними источниками фондирования.

По данным информационного агентства «Интерфакс», по итогам 2016 года «ЮниКредит Банк» сохранил свои позиции среди лидеров банковского сектора (таблица 4).

Таблица 4 – Показатели деятельности банков России на 01.01. 2017 г.

Организация	Активы			Собственный капитал			Нераспределенная прибыль	
	текущее значение, в тыс. руб.	Изменение, в %	№	текущее значение, в тыс. руб.	Изм. в %	№	текущее значение, в тыс. руб.	№
Сбербанк России	21 221 534 604	-3,35	1	2 978 436 744	4,85	1	344 415 915	1
Банк ВТБ	9 258 110 004	-1,14	2	1 321 197 584	0,28	2	21 561 122	5
Газпромбанк	5 062 974 070	5,91	3	447 908 019	-9,72	3	50 858 302	2
ВТБ 24	3 002 812 127	1,14	4	243 666 920	7,83	4	2 187 218	41
НКЦ Банк	2 728 590 979	15,03	5	61 145 656	6,51	15		
Россельхозбанк	2 631 524 303	-1,16	6	225 745 486	0,31	5	36 952 728	3
Банк ФК Открытие	2 590 213 114	-2,78	7	149 976 299	1,87	8	8 214 974	13
Альфа-Банк	2 153 029 111	-3,6	8	217 856 033	-4,63	6	21 698 616	4
Московский кредитный банк	1 259 948 750	-8,73	9	87 456 726	2,79	12	18 802 763	6
Промсвязьбанк	1 220 782 759	-1,91	10	73 901 593	-6,52	13	8 451 902	12
ЮниКредит Банк	1 150 832 083	0,98	11	165 949 374	5,08	7	13 368 751	9
БИНБАНК	1 092 810 645	-0,03	12	65 583 149	-9,82	14	7 034 145	15
Райффайзенбанк	778 383 773	4,10	13	118 539 188	4,75	9	16 691 569	7
Россия АБ	752 824 479	2,56	14	52 406 018	6,38	18	11 921 170	10
РОСБАНК	737 239 009	-2,62	15	115 634 306	-1,20	10	2 327 019	38
РОСТ БАНК	554 907 968	3	16	-72 654 577	1,39	543	1 598 041	52
Совкомбанк	549 173 409	4,67	17	44 519 165	10,15	21	1 273 331	61
Банк Санкт-Петербург	541 742 590	-4,07	18	48 456 224	1,47	20	218 141	163
Ситибанк КБ	455 567 288	3,6	19	57 343 693	-1,57	16	10 518 586	11
Ак Барс АКБ	428 309 583	-2,05	20	50 090 548	-1,66	19	3 051 117	30

Отметим, что на протяжении нескольких последних лет АО ЮниКредит Банк занимает в банковском секторе 11 место по величине активов, являясь при этом крупнейшим в России банком с иностранным участием и вторым по величине финансовым учреждением без государственного участия.

Важную роль в стратегии Банка играет политика управления расходами, благодаря которой Банк является одним из лучших по соотношению расходов и доходов в Группе ЮниКредит. С целью обеспечения наиболее эффективного обслуживания клиентов Банка будет производиться оптимизация розничной сети. Большое внимание будет уделяться оптимизации бизнес процессов, в частности, централизации операций.

Ключевым фокусом стратегии банка является повышение качества обслуживания клиентов, в т.ч. путем расширения спектра банковских продуктов, предлагаемых клиентам Банка.

Несмотря на сохраняющийся высокий уровень «угроз» в банковском секторе России, отметим, что качество управления рисками, структура акционеров и хорошая диверсификация бизнеса по основным направлениям деятельности, без сомнения позволят ЮниКредит Банку минимизировать вышеуказанные риски. Для снижения возможного негативного влияния вышеуказанных факторов ЮниКредит Банк проводит постоянный мониторинг качества кредитного портфеля и сохраняет консервативную политику управления ликвидностью.

Деятельность АО «ЮниКредит Банк» полностью соответствует основным тенденциям в российской банковской отрасли, особенно в плане развития региональной сети. Банк имеет хорошую инфраструктуру в наиболее перспективных регионах России и продолжает свою экспансию на этом фронте. Всего по состоянию на конец 1-го квартала 2017 года АО «ЮниКредит Банк» имел 106 отделений на территории Российской Федерации. Кроме этого одно представительство в ближнем зарубежье, в городе Минск (Республика Беларусь).

Отметим также, что основными конкурентами ЮниКредит Банка в банковском секторе являются государственные банки (Сбербанк, ВТБ, ВТБ24,

ГазпромБанк и РоссельхозБанк); крупнейшие частные банки (Росбанк, Альфа-банк и др.), а также иностранные (Сити-банк, Райффайзенбанк, и др.)

АО «ЮниКредит Банк» исторически был создан как корпоративный банк, предоставляющий, в основном, услуги крупным корпоративным клиентам в области ведения внешнеэкономической деятельности. После слияния в 1998 году с Банком Австрии в АО «ЮниКредит Банк» (в то время – Международный Московский Банк) началось развитие розничного направления деятельности. Рассмотрим соотношение корпоративного и розничного кредитного портфеля ЮниКредит Банка за три последних года. Для удобства анализа сведем данные в таблицу 5.

Таблица 5 – Анализ величины кредитного портфеля в АО ЮниКредит Банке

Показатели	Абсолютная величина, в тыс. руб.			Изменения в абсолютных величинах, в тыс. руб.			Темп прироста, в процентах		
	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.14	01.01.15	01.01.16	2014	2015	2016
Сегмент ЮЛ	338 209 258	393 902558	393 209258	33 804 019	55 527 369	-693 300	11,10	16,41	-0,18
Сегмент ФЛ	61 879 148	81 601855	109 698305	3 929 781	19 722 707	28 096 450	6,78	31,87	34,43
Итого	400 254 337	475 504413	502 907563	37 733 800	75 250 076	27 403 150	10,41	18,80	5,76

Таблица 6 – Анализ структуры кредитного портфеля АО ЮниКредит Банка, в %

Показатели	Удельные веса в общей величине			Изменения в удельных весах			Доля сегмента в общем приросте совокупного кредитного портфеля		
	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.14	01.01.15	01.01.16	2014	2015	2016
Сегмент ЮЛ	84,54	82,84	78,19	0,53	-1,70	-4,65	89,59	73,79	-2,53
Сегмент ФЛ	15,46	17,16	21,81	-0,53	1,70	4,65	10,41	26,21	102,53
Итого	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00

Из данных таблицы 5 следует, что темп прирост совокупного кредитного портфеля Банка в 2016 году, по сравнению с предыдущими периодами замедлился, и составил 27,4 млрд руб. в абсолютном выражении или 5,76 %. Для сравнения – в 2014 году портфель вырос на 37,7 млрд руб. или 10,41%, а в 2015 рост достиг рекордной величины в 75,3 млрд руб. (18,80%).

Необходимо отметить, что при этом произошло резкое изменение степени влияния на рост совокупного кредитного портфеля корпоративного и розничного сегментов. Если в 2014 году корпоративный сегмент вырос на 11,10%, обеспечив рост совокупного портфеля на 89,59%, в 2015 году его доля в общем приросте

снизилась до 73,79% (сам сегмент вырос 16,41% по отношению к 2013 году), то в 2016 году корпоративный сегмент показал отрицательную динамику, снизившись на 0,18% (- 0,7 млрд руб. в денежном выражении).

В свою очередь, розничный кредитный портфель Банка на протяжении 3-х лет уверенно растет. Темп, в 2015 – 19,7 млрд руб. (доля в приросте совокупного портфеля – 26,21%), а в 2016 прирост розничного портфеля составил уже 28,1 млрд руб. обеспечив прирост совокупного портфеля несмотря на стагнацию корпоративного кредитования.

Указанные тенденции объясняются в первую очередь сложившейся в последние годы экономической ситуацией в стране. Во-первых, темпы роста экономики замедляются – рост ВВП снизился с на 5,5 % в 2015 году, в 2016 году произошло снижение на 0,2%, а в 2017 году по прогнозу специалистов, при благоприятных условиях, ВВП может вырасти на 1,6 – 2,2% (по прогнозам Минэкономразвития, показатель составит 2,4%). Во-вторых, прекращение со стороны государства политики поддержания банков привело к росту кредитных ставок и оказало в 2014 году сдерживающее влияние на развитие экономики. В-третьих, ухудшение условий кредитования привело к снижению спроса на кредиты банков со стороны компаний, которые теперь предпочитают фондироваться за счет выпуска облигаций. Указанные причины в совокупности привели к замедлению кредитования ЮниКредит Банком корпоративного сегмента экономики.

В свою очередь, развитие экономики в 2015 – 2016 году во многом базировалось на эффекте отложенного потребительского спроса: рост потребления и розничного товарооборота был обусловлен снижением склонности к сбережению и ускоренным развитием розничного кредитования. В 2015 году темпы роста розничного кредитования еще более ускорились, что привело к существенному росту этого сегмента в совокупном кредитном портфеле Банка.

Таким образом, розничное кредитование выходит на первый план, что находит свое отражение в стратегии Банка.

Розничный кредитный портфель АО «ЮниКредит Банк» формируется за счет следующих основных продуктов:

- автокредиты;
- ипотечные кредиты.
- потребительские кредиты;
- кредитные карты.

Как мы уже отмечали, розничный кредитный портфель ЮниКредит Банка за последние три года существенно вырос – с 61,9 млрд руб. до 109,7 млрд руб., причем в последние два года темпы прироста превышают 30%. Так, в 2015 году портфель вырос на 19,7 млрд руб., что составляет 31,87%, а в 2016 году, темп прироста достиг рекордного значения в 28, млрд.руб. или 34,43%.

Проанализируем подробнее соотношение продуктов в розничном кредитном портфеле, для чего сведем данные в таблицу 7.

Таблица 7 – Анализ продуктов розничного кредитного портфеля ЮниКредит Банка

Показатели	на 01.01.14	на 01.01.15	на 01.01.16
Абсолютная величина , тыс. руб.			
Автокредиты	34 528 887	45 726 399	62 578 653
Ипотечные кредиты	20 014 979	23 300 996	25 066 332
Потребительские кредиты	5 742 317	10 576 346	18 934 576
Кредитные карты	1 592 965	1 998 114	3 118 744
Итого	61 879 148	81 601 855	109 698 305
Удельные веса, в процентах			
Автокредиты	55,80	56,04	57,05
Ипотечные кредиты	32,35	28,55	22,85
Потребительские кредиты	9,28	12,96	17,26
Кредитные карты	2,57	2,45	2,84
Итого	100,00	100,00	100,00

Таблица 8 – Изменения в абсолютных величинах

Изменения в абсолютных величинах, в тыс. руб.	на 01.01.14	на 01.01.15	на 01.01.16
Автокредиты	972 071	11 197 512	16 852 254
Ипотечные кредиты	1 612 400	3 286 017	1 765 336
Потребительские кредиты	905 778	4 834 029	8 358 230
Кредитные карты	439 532	405 149	1 120 630
Итого	3 929 781	19 722 707	28 096 450
Изменения в удельных весах , в процентах			
Автокредиты	-2,11	0,24	1,01
Ипотечные кредиты	0,59	-3,79	-5,70
Потребительские кредиты	0,93	3,68	4,30
Кредитные карты	0,58	-0,13	0,39
Итого	0,00	0,00	0,00

Таблица 9 – Темп прироста

Темп прироста , в процентах	на 01.01.14	на 01.01.15	на 01.01.16
Автокредиты	2,90	32,43	36,85
Ипотечные кредиты	8,76	16,42	7,58
Потребительские кредиты	18,73	84,18	79,03
Кредитные карты	38,11	25,43	56,08
Итого	6,78	31,87	34,43
Доля сегмента в общем приросте розничного кредитного портфеля, в процентах			
Автокредиты	24,74	56,77	59,98
Ипотечные кредиты	41,03	16,66	6,28
Потребительские кредиты	23,05	24,51	29,75
Кредитные карты	11,18	2,05	3,99
Итого	100,00	100,00	100,00

В структуре розничного кредитного портфеля ЮниКредит Банка преобладающую долю занимают автокредиты. На протяжении трех последних лет доля этого сегмента в розничном портфеле плавно выросла с 55,80% до 57,05%. При этом сам портфель автокредитов существенно вырос в 2015 году – на 32,43% (11,2 млрд руб), а в 2016 прирост составил 36,85% (16,8 млрд руб.).

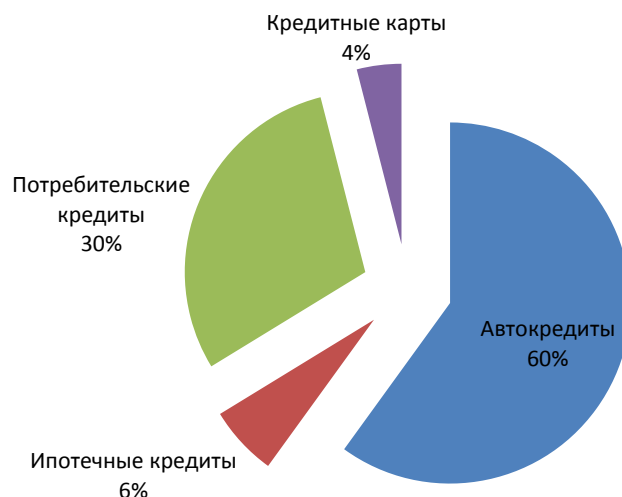


Рисунок 1 – Доля сегмента в общем приросте розничного кредитного портфеля

Отметим, что существенно быстрее, чем автокредиты, растет сегмент кредитных карт. В 2015 году темп прироста в этом сегменте составил 25,43%, а в 2016 уже 56,08%. Однако, доля кредитных карт в розничном портфеле пока не велика, она составляет по итогам 2016 года всего 2,84%. Обусловлено это во-первых, тем что данный продукт является относительно новым на рынке, в отличие от «классических» банковских кредитов, а во-вторых, средний кредитный лимит по кредитной карте существенно меньше, чем средний потребительский, авто или тем более ипотечный кредит. Но, безусловно, данный продукт в последнее время все более востребован на рынке. Связано это как с продолжающимся развитием банковской инфраструктуры (банкоматы, платежные терминалы), так и с повышением финансовой грамотности населения. Большинство банков включилось в борьбу за потребителя в этом сегменте и ЮниКредит Банк не исключение. Помимо стандартных кредитных карт Банк предлагает кобрендинговые карты совместно с авиакомпанией S7, а также новинку последних лет – карты с предусмотренным возвратом на счет процента от любых совершенных покупок и повышенного процента от целевых операций.

Еще быстрее растет сегмент потребительских кредитов - в 2015 году темп прироста составлял 84,18%, слегка замедлившись в 2016 году до 79,03%. В целом, потребительские кредиты начинают играть все более существенную роль в общем

портфеле, увеличив свою долю с 9,28% до 17,26%, что в денежном выражении составляет 5,7 млрд руб. и 18,9 млрд руб. соответственно. Данный вид кредитования пока остается самым привлекательным для потребителя, поскольку позволяет получить достаточно большую сумму денег (в отличие от кредитной карты) и потратить ее на любые цели (а не на покупку авто или квартиры). Но, в тоже время, потребительские кредиты ничем не обеспечены, следовательно, необдуманный рост данного сегмента кредитования может привести к росту просроченной задолженности. ЮниКредит Банк использует повышенный спрос населения на этот продукт, однако придерживается достаточно жесткой рискованной политики. Потребительские кредиты Банк выдает преимущественно своим действующим клиентам с хорошей кредитной историей и сотрудникам предприятий, находящимся на зарплатном обслуживании. Это позволяет снизить риски не возврата выданных кредитов, но сдерживает рост данного сегмента розничного кредитования.

Рассмотрим последний сегмент в розничном портфеле ЮниКредит Банка – ипотечные кредиты. Безусловно, данный продукт востребован у населения, по данным экспертов рынка недвижимости, в России каждая пятая квартира продается через ипотеку и доля таких продаж постоянно растет. Для многих ипотечный кредит является единственной возможностью приобрести первое жилье или улучшить свои жилищные условия. Кроме того, ипотечные кредиты привлекательны для Банка, т.к. являются высоконадежным продуктом, поскольку обеспечены накладываемым на объект недвижимости обременением. ЮниКредит Банк активно развивает это направление кредитования, предлагая клиентам полный перечень возможностей (кредиты на покупку квартир, коттеджей, целевые кредиты, рефинансирование действующих кредитов) и гибкие условия (фиксированные, плавающие и комбинированные ставки, использование материнского капитала, возможность досрочного беспроцентного гашения на любом сроке и т.п.). Однако, несмотря на все усилия, направление ипотечного кредитования в ЮниКредит Банке растет медленнее, чем портфель в целом. Если в 2015 году портфель ипотечных кредитов вырос на 16,42% (3,3 млрд руб.), то в

2016 уже только на 7,58% (1,8 млрд руб.). Замедление темпа роста привело к снижению доли ипотечных кредитов в совокупном портфеле с 32,35% до 22,85%. В целом, описанная тенденция объясняется двумя факторами. Во-первых, ростом ставок на рынке ипотечного кредитования – по данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в 2015 – 2016 году средняя ставка по ипотечному кредиту выросла с 11% до 12,5%, а во-вторых, излишне жесткой рискованной политикой Банка, что мы покажем далее, при более подробном анализе ипотечного кредитного портфеля.

Дополним проведенный анализ структуры розничного кредитного портфеля данными о доходности его составляющих.

Представленные в таблице 10 данные рассчитаны как отношение годового дохода, полученного от конкретного продукта к среднегодовому кредитному портфелю по соответствующему продукту. При этом доход от продукта равен чистому процентному доходу с учетом внутренней стоимости фондирования и за вычетом сформированных резервов. Конечно, данный метод определения доходности несколько условен, т.к. не учитывает в полной мере все понесенные затраты на организацию и ведение процессов кредитования по каждому конкретному продукту, но в целом полученные данные позволяют судить о вкладе продукта в общий доход Банка.

Таблица 10 – Анализ доходности продуктов розничного кредитного портфеля

Показатели	на 01.01.14	на 01.01.15	на 01.01.16
Среднегодовая величина портфеля, в тыс. руб.			
Автокредиты	32 639 089	45 106 188	55 052 529
Ипотечные кредиты	18 764 702	20 812 577	23 432 602
Потребительские кредиты	5 463 264	7 603 730	14 053 175
Кредитные карты	1 302 896	1 940 462	2 715 304
Итого	58 169 952	75 462 957	95 253 609
Доход / убыток за отчетный год, в тыс. руб			
Автокредиты	1 297 823	1 856 792	2 018 287
Ипотечные кредиты	706 922	512 241	502 630
Потребительские кредиты	426 290	587 661	868 664
Кредитные карты	182 696	313 557	350 164
Итого	2 613 732	3 270 251	3 739 745
Доходность портфеля по сегментам, в процентах			
Автокредиты	3,98	4,12	3,67

Продолжение таблицы 10

Ипотечные кредиты	3,77	2,46	2,15
Потребительские кредиты	7,80	7,73	6,18
Кредитные карты	14,02	16,16	12,90
Итого	4,49	4,33	3,93
Удельные веса в общей величине дохода, %			
Автокредиты	49,65	56,78	53,97
Ипотечные кредиты	27,05	15,66	13,44
Потребительские кредиты	16,31	17,97	23,23
Кредитные карты	6,99	9,59	9,36
Итого	100,00	100,00	100,00

■ Автокредиты ■ Ипотечные кредиты ■ Потребительские кредиты ■ Кредитные карты

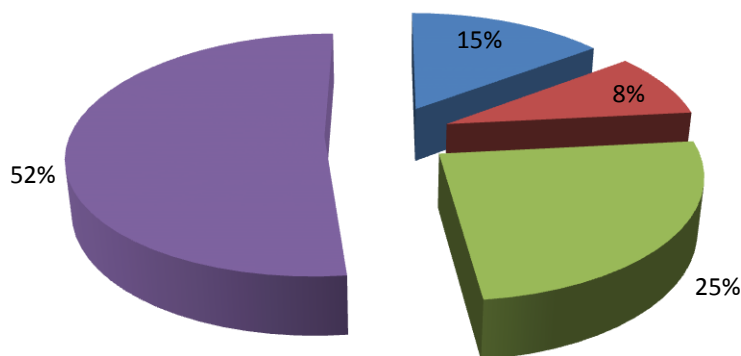


Рисунок 2 – Доходность портфеля по сегментам

Обратим внимание, что наиболее доходным продуктом для Банка являются кредитные карты, что объясняется самой высокой процентной ставкой - до 32% годовых на непогашенный в «грейс» период остаток задолженности. Доходность портфеля по кредитным картам за исследуемый период колеблется от 16,16% в 2015 до 12,90% в 2016 году, что в денежном выражении в 2016 году составило 350,2 млн руб. При этом в общей величине дохода кредитные карты пока занимают последнее место, обеспечивая лишь 9,36% общего дохода.

Далее следуют потребительские кредиты, имеющие доходность портфеля от 6 до 8 %. При этом за исследуемый период доля доходов от потребительских

кредитов в общей величине дохода выросла с 16,31% до 23,23% в 2016 году. Доход, приносимый Банку потребительскими кредитами, за три года увеличился практически в два раза – с 426,3 млн руб. в 2014 до 868,7 млн руб. в 2016 году. Подобный рост доходности обеспечивается, во-первых, относительно высокими ставками по потребительским кредитам, а во-вторых, уверенным ростом портфеля по данному продукту.

Автокредиты, несмотря на свои высокие объемы в портфеле, на самом деле имеют относительно низкую доходность – всего около 4%. Это объясняется повышенной конкуренцией в данном сегменте, и как следствие, невысокими процентными ставками по кредитам..

Что касается ипотечных кредитов, то по ним Банк имеет самую низкую доходность, которая имеет тенденцию к дальнейшему снижению. Если в 2014 году доходность составляла 3,98% (сопоставимо с доходностью портфеля по автокредитам), то к 2015 году она снизилась до 2,15%. В денежном выражении доход, приносимый портфелем ипотечных кредитов также снижается, в 2014 году ипотека принесла Банку 706,9 млн руб. дохода, в 2015 – 512,2 млн руб., а в 2016 всего только 502,6 млн.руб.. При этом, доход приносимый ипотечным портфелем уже меньше, чем доход генерируемый портфелем потребительских кредитов.

Во-первых, это объясняется низкими процентными ставками, поскольку Банк не может предлагать свои ипотечные продукты дороже рынка (средняя ставка, как мы уже упоминали, составляет всего 12,5%), а во-вторых, высокими издержками на организацию и ведение процессов ипотечного кредитования (высококвалифицированные кадры, сложная процедура проверки заемщика и объекта недвижимости и пр.).

2.2 Условия ипотечных кредитов, предоставляемых АО «ЮниКредит Банк» и анализ конкурентов

В настоящий момент времени в АО «ЮниКредит Банк» действуют шесть базовых программы ипотечного жилищного кредитования, которые в

совокупности покрывают большинство потребностей клиентов и в целом соответствуют предложениям банков-конкурентов:

- «Кредит на покупку квартиры»
- «Кредит на покупку коттеджа»
- «Рефинансирование ипотечного кредита»
- «Целевой кредит»
- «Новостройка»
- «Ипотека зовёт!»

«Кредит на покупку квартиры или коттеджа» предоставляется на покупку квартиры, апартаментов и/или земельного участка с расположенным на нем индивидуальным жилым домом. При этом в качестве объекта залога может выступать как приобретаемый объект недвижимости, так и земельный участок под строительство коттеджа. Банк также предоставляет возможность приобретения недвижимости на первичном рынке, однако следует отметить, что это направление в Банке практически не развивается. Банк крайне осторожно относится к аккредитации застройщиков и в настоящее время работает только с некоторыми крупными и надежными компаниями в Москве и Санкт-Петербурге.

Кредит «Рефинансирование ипотечного кредита» предоставляется с целью погашения (рефинансирования) кредитов или займов, предоставленных другими банками или некредитными организациями. При этом обеспечение кредита залогом недвижимости до момента погашения задолженности у первичного кредитора не требуется.

Размер предоставляемого Банком кредита на рефинансирование может быть увеличен по желанию заемщика за счет выдачи дополнительных денежных средств на приобретение или строительство жилого дома или квартиры, капитальный ремонт или иное неотделимое улучшение жилого дома или квартиры.

Виды рефинансируемых кредитов или займов - кредиты, обеспеченные залогом недвижимого имущества, выданные на приобретение объектов

недвижимости на первичном (при оформленных правах собственности) или вторичном рынках недвижимости, а также строительство жилого дома.

На момент подачи заявления в Банк рефинансируемый кредит должен погашаться не менее 12 месяцев.

«Целевой кредит» может предоставляется с целью:

- приобретения или строительства жилого дома или квартиры;
- приобретения земельного участка и жилого (садового) дома;
- погашения ранее предоставленных кредита или займа на приобретение или строительство жилого дома или квартиры.

Для подобного кредита обязательным условием является подтверждение его целевого использования.

«Нецелевой кредит» может быть предоставлен на любые согласованные с Банком цели. При этом не требуется обязательное подтверждение целевого использования кредита.

АО «ЮниКредит Банк» предоставляет ипотечные кредиты на срок от 1-го года до 30-и лет. Исключением является нецелевой кредит, который предоставляется на срок до 15 лет. Кредиты предоставляются в российских рублях, а также в долларах США и в Евро. Ипотечные программы представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Параметры ипотечных программ ЮниКредит Банка

Вид кредита	Кредит на покупку квартиры или коттеджа	Рефинансирование ипотечного кредита	Целевой кредит	Нецелевой кредит
Минимальный размер кредита, руб.	250 000			
Максимальный размер кредита, руб.	9 000 000			
Максимальный срок кредита ,в годах	30	30	30	15
Минимальный размер первоначального взноса	30%			
Максимальный размер кредита от оценочной стоимости объекта недвижимости		70%	70%	70%
Полное досрочное погашение	в любую дату			
Частичное досрочное погашение	в любую дату			
Минимальная сумма досрочного погашения	отсутствует			
Мораторий на досрочное погашение (в месяцах)	отсутствует			

Банк допускает возможность полного и частичного досрочного погашения ипотечных кредитов в любую дату и без моратория на досрочное погашение.

Кроме того, для всех видов ипотечных программ ЮниКредит Банк предоставляет клиентам дополнительные возможности, увеличивающие шансы заемщика на одобрение и получение ипотечного кредита:

1. Рассмотрение совокупного дохода заемщика и поручителя/поручителей - при определении допустимого размера кредита Банк, по желанию заемщика, может принять в расчет доход его ближайших родственников (супруга/супруги, родителей, детей).

2. Использование средств материнского капитала - Заемщик может увеличить сумму кредита на размер материнского капитала, если в соответствии с законодательством Российской Федерации Заемщик имеет право на получение и распоряжение средствами материнского капитала и обладает сертификатом на материнский капитал.

3. Дополнительные доходы заемщика - в качестве доходов заемщика Банком также могут быть рассмотрены регулярные дополнительные доходы, подтвержденные документально.

ЮниКредит Банк предлагает клиентам широкий выбор процентных ставок по своим программам ипотечного кредитования (таблица 12).

Отметим, что ЮниКредит Банк достаточно давно действует на рынке ипотечного кредитования и исторически занимает на нем достаточно высокие позиции.

Таблица 12 – Ставки по ипотечному кредитованию

Срок кредита	До 7 лет	До 10 лет	До 15 лет	До 30 лет
Фиксированная процентная ставка	12,25 %	13 %	13,25 %	13,5 %
Плавающая процентная ставка	MosPrime 6М + 5 %			
Комбинированная процентная ставка	12,25 %	13 %	13,25 %	MosPrime 6М + 5 %

В таблице 13 приведено положение лидирующих банков на рынке ипотечного кредитования, рассчитанное за всю историю существования данного рынка.

Таблица 13 – Итоги работы ведущих ипотечных банков с начала их деятельности на рынке

Банк	Позиция банка в рейтинге	Портфель (на балансе) ипотечных кредитов, в млн. руб.	Объем выданных кредитов, в млн.руб	Количество выданных кредитов	Доля ипотечных кредитов в портфеле кредитов физическим лицам
1	2	3	4	5	6
Сбербанк	1	912 958	1 393 440	1 134 524	36
ВТБ24	2	290 217	484 788	282 929	34
Газпромбанк	3	116 640	159 698	80 820	67
Дельтакредит	4	72 196	128 400	61 846	100
Уралсиб	5	39 493	89 674	67 526	42
Райффайзенбанк	6	33 586	64 424	25 271	27
Росбанк	7	49 975	62 245	33 058	24
ЮниКредит Банк	8	25 066	49 537	16 904	25
Запсибкомбанк	9	22 483	48 343	36 290	59
Абсолют Банк	10	33 745	46 515	32 047	87
Ханты-Мансийский банк	11	24 934	41 040	21 532	41
Возрождение	12	15 959	39 834	26691	68
АК Барс	13	18 965	32 043	28 150	44
Связь-Банк	14	22 825	25 970	12 766	77
Нордеа Банк	15	15 372	22 482	6 984	89

По данным таблицы 13 видно, что ЮниКредит Банк занимает высокое 8-е место в рейтинге ведущих ипотечных банков.

Однако в последние годы, ЮниКредит Банк начал сдавать свои позиции на ипотечном рынке. Так, по итогам 2016 года банк занял лишь 12-ю строчку рейтинга (таблица 12). Ухудшение позиций вызвано агрессивным поведением конкурентов на ипотечном рынке (прирост портфеля по отношению к 2015 году у АК Барс банка составил 101,8%, у Ханты-Мансийского банка – 32,3%, у банка Возрождение – 28,9%). Кроме того, сказывается традиционно осторожное поведение ЮниКредит Банка в сегменте кредитования жилья на первичном рынке. Доля этого сегмента в общем кредитном портфеле у ЮниКредит Банка самая низкая среди всех остальных лидеров рейтинга.

Таблица 14 – Итоги работы ведущих ипотечных банков за 2016 год

Банк	Позиция банка в рейтинге	Объем выданных ипотечных кредитов, млн руб.	Ипотека на готовое жилье, млн. руб.	ля приобрете ния жилья на первичном рынке, млн руб.	целевые ипотечные кредиты под залог существующе го жилья, в млн руб.	нецелевые ипотечные кредиты под залог существую щего жилья, в млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, штук	Прирост/сни жение объема выданных кредитов по отношению к 2014 году, в процентах
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сбербанк	1	445 665	339 963	78 460	-	-	347 275	39,0
ВТБ 24	2	157 608	106 760	48 935	-	1 913	104 762	96,0
Газпромбанк	3	64 201	44 465	19 336	63	337	31 031	40,5
Дельтакредит	4	22 635	21 311	1 325	41	373	8 244	34,0
Росбанк	5	17 637	15 695	854	834	254	8 515	35,0
Связь-Банк	6	15 414	14 171	239	178	966	7 285	93,0
Уралсиб	7	13 991	8 235	5 500	257	нд	9 568	45,4
Возрождение	8	11 801	3 219	8 305	16	261	6 016	28,9
АК Барс	9	10 448	нд	нд	нд	нд	6 978	101,8
Ханты-Мансийский Банк	10	10 082	3 007	7 074	-	-	4 366	32,3
Райффайзенбанк	11	9 064	5 725	1 215	118	197	3 475	-6
Юникредит Банк	12	8 993	6 584	8	2 269	132	3 309	13,0
Абсолют Банк	13	8 907	8 817	90	0	0	4 280	3,8
Запсибкомбанк	14	8 723	6 698	1 268	-	-	5 214	-0,8
Транскапиталбанк	15	8 215	3 545	3 163	1 356	151	2 639	88,0

Находясь в условиях жесткой конкуренции, ЮниКредит Банк выстраивает свою политику на ипотечном рынке в соответствии с общими тенденциями. Так, в условиях удорожания фондирования, вместе с остальными банками-участниками этого рынка ЮниКредит Банк вынужден плавно повышать процентные ставки (таблица 15).

На текущий момент ЮниКредит Банк предлагает ипотечные кредиты в диапазоне фиксированных ставок от 10,9% до 15%, что в целом совпадает с ценовыми условиями конкурентов (таблица 15).

Как и большинство банков-конкурентов, ЮниКредит предлагает кредиты с плавающей процентной ставкой, размер которой привязан к динамике ставки MosPrime (по рублевым кредитам), либо к индикаторам LIBOR и EURIBOR (по кредитам в долларах и евро). Также банк активно продвигает кредиты с комбинированной ставкой, по которым в течение первых нескольких лет действует фиксированная ставка, а затем до окончания срока кредит выплачивается исходя из плавающей ставки.

Таблица 15 – Фиксированные ставки по ипотечным программам ведущих ипотечных банков

Название банков	Ставка в рублях		Ставка в иностранной валюте	
	минимальная	максимальная	минимальная	максимальная
Абсолют Банк	11,4	14,75	-	-
Альфа-Банк	9,75	13	10,5	12,2
Банк Москвы	10,5	14	10,2	14,95
Экспобанк	10,5	13,5	-	-
ВТБ 24	10,4	14	8,95	14,15
Газпромбанк	12	14,3	10,5	11,5
ДельтаКредит	10,5	19,25	7,25	15,25
ЖилФинанс	12	15,5	10	12
НОМОС-Банк	10,5	18,75	-	-
Нордеа Банк	13	16,5	10,5	14
Райффайзенбанк	13,5	18,75	9,25	14,25
Росбанк	11,75	19,75	9	16,5
Сбербанк	12,25	14	10,1	12,1
Уралсиб	12	13,5	-	-
ЮниКредит Банк	10,9	15	10	13,5

В условиях конкурентной борьбы ряд банков (и ЮниКредит в том числе) стараются привлекать отдельные категории заемщиков упрощением процедуры выдачи кредита, убирая из списка требуемых документов справку о доходах. Данное предложение банков, как правило, действует только для ограниченного круга заемщиков: в основном это зарплатные клиенты, либо заемщики, готовые оплатить более высокий, по сравнению с другими программами, первоначальный взнос.

Таблица 16 – Снижение требований по подтверждению дохода заемщика активными игроками рынка ипотечного кредитования

Банк	Мероприятия направленные на снижение требований по подтверждению дохода
Сбербанк	С 19.09.2011 по 19.09.2012 г. запустил проект «Ипотека без справок о доходах», предусматривающий для заемщиков, которые не могут подтвердить свой доход справкой о заработной плате, возможность подтверждения доходов посредством удержания установленного среднемесячного остатка на пополняемом вкладе банка.
Московский кредитный банк	С 16.04.2012 упростил процедуру оформления ипотечного кредита. Заемщики, постоянно проживающие в Москве и МО, могут получить кредит по одному документу – паспорту гражданина РФ.

Продолжение таблицы 16

ВТБ 24	С 24.04.2012 ВТБ 24 в рамках опции «Победа над формальностями» предоставляет возможность, при предварительном размещении первоначального взноса не менее 35% от стоимости приобретаемой недвижимости во вклад «ВТБ24 — Вклад в ипотеку», получения ипотечного кредита при предоставлении всего двух документов (паспорт и, на выбор, копия водительского удостоверения или свидетельство о пенсионном страховании).
Альфа-банк	С мая 2012 года при подаче заявки на ипотечный кредит в большинстве регионов России зарплатные клиенты банка при оформлении ипотечного кредита могут подтверждать свой доход только выпиской по счету.

Другим примером следования за общерыночными тенденциями является отказ ЮниКредит Банка от взимания комиссии за выдачу кредита. Отметим, что ряд активных игроков рынка ипотечного кредитования отменяли комиссии одновременным повышением процентных ставок по ипотечным программам. Таким образом, повышение ставок этими игроками частично было призвано компенсировать их отказ от комиссий. Так, за рассматриваемый период отменили или снизили комиссию за выдачу кредита не менее 11 банков, причем среди банков, отменивших комиссии за счет увеличения ставок, можно назвать таких активных игроков рынка как ВТБ 24, Дельта-кредит и НОМОС-БАНК.

Таким образом, мы рассмотрели параметры действующих в ЮниКредит Банке ипотечных программ, сравнили их с аналогичными программами банков-конкурентов и проанализировали поведение ЮниКредит Банка на ипотечном рынке. Можно сделать вывод, что условия предоставляемых ЮниКредит Банком ипотечных программ не уступают среднерыночным, обеспечивают клиентов банка широким выбором неценовых параметров и способны удовлетворить большинство потребностей действующих и потенциальных клиентов. Следовательно, для дальнейшего развития своего направления ипотечного кредитования ЮниКредит Банк должен предложить рынку какие-либо инновационные или социально-направленные ипотечные продукты.

2.3 Эффективность ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк»

Используя полученные данные, можно охарактеризовать розничные кредитные продукты ЮниКредит Банка следующим образом.

Автокредиты являются для Банка своего рода «Дойными коровами» (в терминах модели «матрица БКГ» - метод Бостонской консалтинговой группы, применяемый для оценки конкурентоспособности отдельных видов бизнеса), поскольку незначительно увеличивая свою долю в совокупном портфеле они генерируют существенную долю прибыли.

Потребительские кредиты, очевидно, являются «Звёздами» т.к. являются самым быстрорастущим сегментом и в тоже время приносят Банку все больший доход.

Кредитные карты это своего рода «Проблемы», занимая незначительное положение в общем портфеле они являются очень перспективными и способны принести в будущем большие доходы при условии увеличения своей доли.

Ипотечные кредиты, к сожалению, являются так называемыми «Собаками», поскольку находятся в невыгодном положении по издержкам демонстрируют замедление темпов роста как самого портфеля, так и его доходности. Согласно теории «матрицы БКГ», сохранение таких продуктов связано со значительными финансовыми расходами.

Проанализируем ипотечный кредитный портфель АО ЮниКредит Банк на основании имеющейся в распоряжении статистики за последний год и первый квартал 2017 года.

Сравним количество поступающих в банк заявок на ипотечные кредиты с реальным уровнем выданных кредитов за тот же период (таблица 17). При этом используются следующие данные: количество поступивших заявок, количество одобренных заявок и количество выданных кредитов из числа одобренных в данном месяце. Выданные и одобренные кредиты не совпадают между собой, поскольку одобренное решение о выдаче кредита имеет срок действия 3 месяца.

Таблица 17 – Число заявок и уровень одобрения ипотечного кредитования

По состоянию на дату	Заявки, шт.	Одобрено, в шт.	Выдано, в шт.	Уровень одобрения, в процентах
01.01.2016	634	187	181	26,94
01.02.2016	750	195	194	27,71
01.03.2016	801	202	198	28,01
01.04.2016	1079	361	319	33,46
01.05.2016	863	270	251	31,29
01.06.2016	1090	367	349	33,67
01.07.2016	1702	527	500	30,96
01.08.2016	1735	424	394	24,44
01.09.2016	1243	305	285	24,54
01.10.2016	1198	273	259	22,79
01.11.2016	1078	269	252	24,95
01.12.2016	931	355	219	38,13
01.01.2017	756	360	205	47,62

При оценке данных за анализируемый период мы можем сделать следующие выводы.

Поток заявок на ипотечное кредитование распределен неравномерно, количество заявок традиционно ниже в январе-марте, что связано с неактивным поведением заемщиков в этот период года. В июле-августе наблюдался резкий всплеск поданных заявок, что было обусловлено запуском маркетинговой акции «Ипотека для всех», по условиям которой заемщику предлагалась пониженная ставка кредитования.

Уровень одобрения заявок лежит в диапазоне 22 – 47 %, т.е. Банк готов удовлетворить только 2-4 из каждых 10 поданных заявок, что может свидетельствовать о достаточно жесткой рискованной политике. Наглядно представим динамику одобрений на диаграмме (рисунок 3).

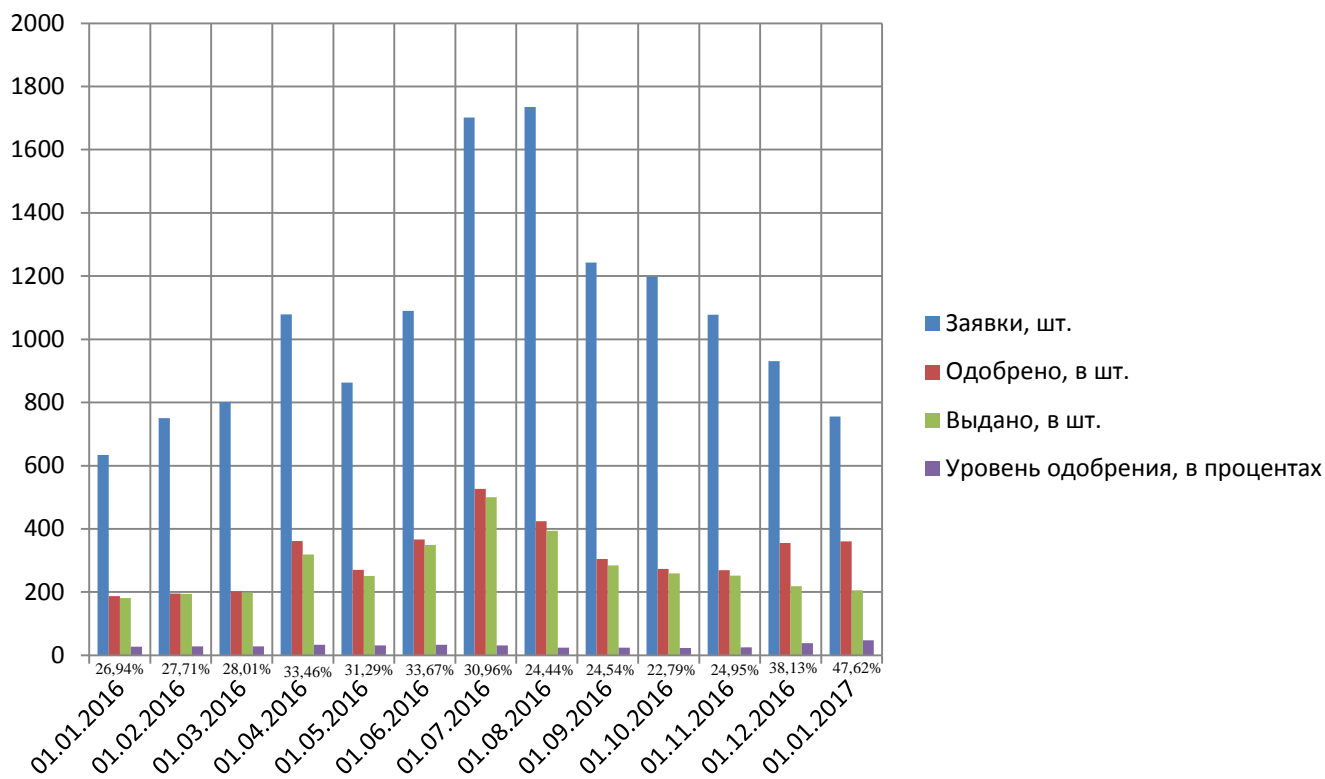


Рисунок 3 – Диаграмма соотношения заявок и одобрений

Отметим, что несмотря на увеличившийся во второй половине 2016 года поток заявок, уровень одобрения снизился, из-за плохого качества заявок – слишком много потенциальных заемщиков, не отвечающих требованиям Банка, попытались использовать возможность взять кредит по сниженной ставке.

К концу года, поняв что уровень одобрений и выдач снижается, а также резко уменьшился поток входящих заявок (очевидно, по причине повышения ставок) банк смягчил рисковую политику и увеличил уровень одобрений.

Для полноты картины необходимо включить в анализ данные по фактически выданным кредитам в штуках и в денежном выражении.

Во второй половине 2016 года, т.е. с момента окончания акции «Ипотека для всех» и начала фактического повышения ставок по кредитам вслед за остальными участниками этого рынка. Наметился спад, как в количестве поданных заявок, так и в количестве одобренных кредитов. Пытаясь выправить ситуацию, Банк пошел на упрощение процедур оценки заемщика, что привело к увеличению уровня одобрений. Принятые меры привели к некоторому

улучшению ситуации в декабре 2016 года, однако затем, в январе 2017 года количество фактически выданных кредитов резко сократилось. В первом квартале мы наблюдаем небольшой рост фактически выданных кредитов, но можно с уверенностью сказать, что в данном случае получают свои кредиты заемщики, получившие одобрение еще в конце 2016 года. В дальнейшем Банк наверняка столкнется со снижением уровня выдаваемых кредитов.

Рассмотрим, как меняется соотношение кредитов, выдаваемых по фиксированным и плавающим (в том числе комбинированным) ставкам. Для наглядности представим данные на диаграмме (рисунок 4). Отметим имеющуюся тенденцию к снижению доли кредитов, выданных по фиксированным ставкам. Это косвенно свидетельствует о том, что большинство ипотечных кредитов клиенты берут с целью улучшения своих жилищных условий. Кредит берется под покупку новой квартиры большей площади, а после переезда в новое жилье и продажи старой жилплощади кредит гасится.

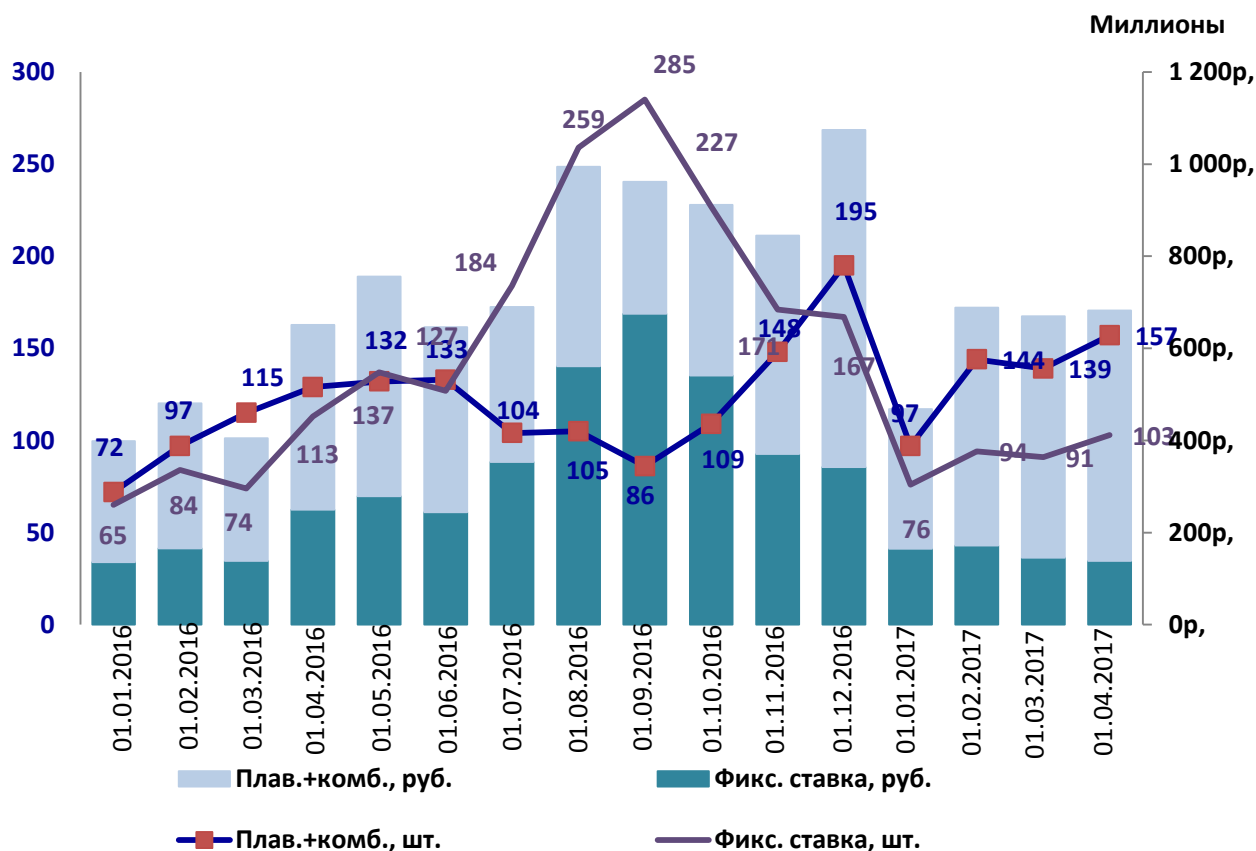


Рисунок 4 – Диаграмма соотношения кредитов по типу ставки

Дополним проводимый нами анализ ипотечного портфеля структурой портфеля по выданным кредитам в различных регионах присутствия ЮниКредит Банка (рисунок 5). Как видно из диаграммы Челябинский регион занимает высокую третью позицию среди всех регионов присутствия банка по числу выданных действующих ипотечных кредитов. Доля Челябинского региона составляет 9%, по этому показателю наш регион опережает такие традиционно более развитые территории как Новосибирск, Екатеринбург и Ростов-на-Дону. Достигнутый нашим регионом результат свидетельствует как о высокой востребованности ипотечных кредитов в нашей области, так и о зрелости Челябинского филиала АО «ЮниКредит Банк», имеющего хорошую репутацию на региональном рынке.

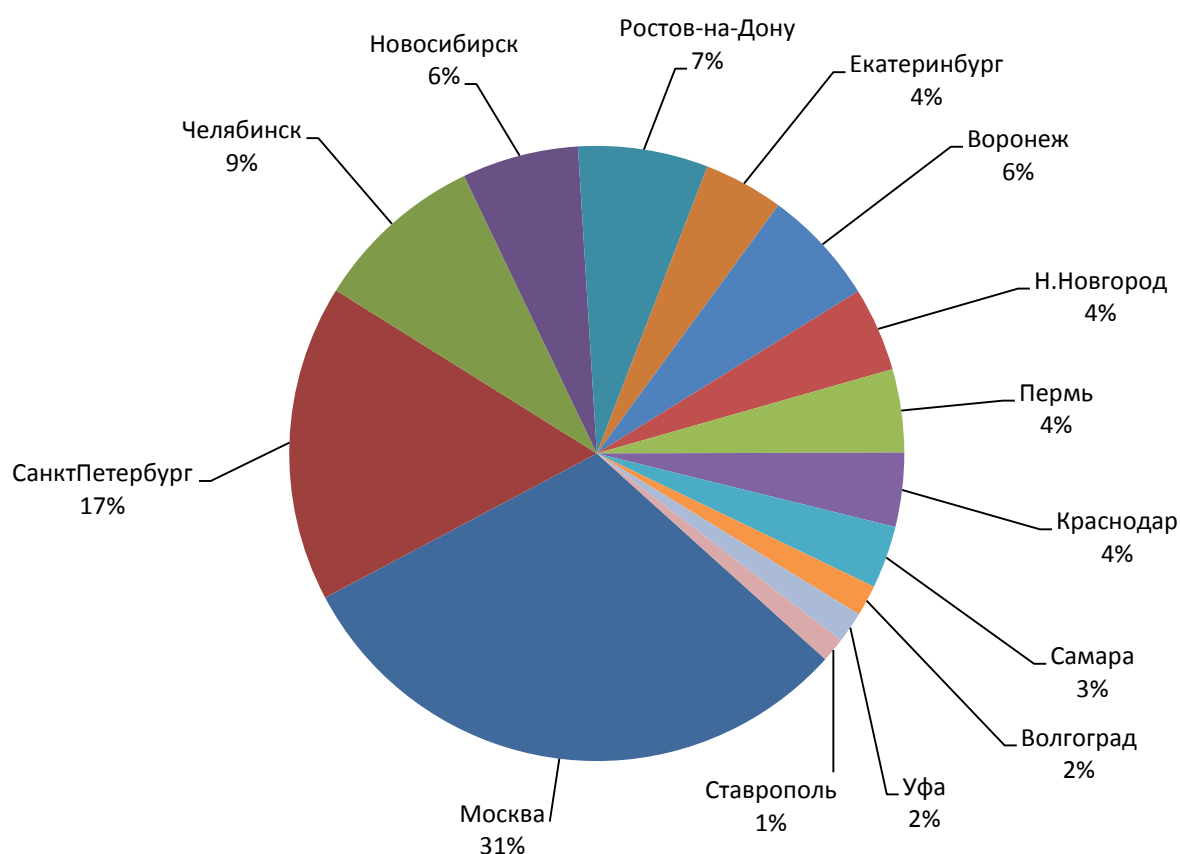


Рисунок 5 – Диаграмма структуры действующих ипотечных кредитов по филиалам присутствия ЮниКредит Банка

Необходимо отметить, что для сохранения лидирующих позиций в банковской сфере РФ, ЮниКредит Банку необходимо продолжать развивать направление розничного кредитования, как наиболее успешное на данном этапе экономического развития. В частности, банку необходимо сосредоточить свои усилия на удержании позиций в сфере ипотечного кредитования населения, поскольку данный рынок имеет высокий потенциал роста. Кроме того, руководство страны и отдельных регионов прилагает усилия к дальнейшему развитию данного направления, что позволяет надеяться на улучшение ситуации на рынке ипотечного кредитования в ближайшие годы.

На данном этапе необходимо повысить привлекательность ипотечного кредитования для Банка. Решению данной задачи будет посвящена третья глава дипломной работы, в которой мы оценим потенциал Челябинской области, подробно рассмотрим условия действующих ипотечных программ ЮниКредит Банка в сравнении с банками-конкурентами, а также выработаем конкретные рекомендации по развитию ипотечного кредитования АО «ЮниКредит Банк» на Челябинском рынке.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛЬЯ АО «ЮНИКРЕДИТ БАНК» НА ЧЕЛЯБИНСКОМ РЫНКЕ

3.1 Анализ потенциальных возможностей развития ипотечного кредитования в контексте стратегии до 2020 года

Вопросы развития ипотечного кредитования жилья невозможно рассматривать в отрыве от социально-экономического уровня конкретного региона нашей страны. Факторами, оказывающими существенное влияние на возможности развития ипотеки являются:

- состояние демографии в регионе, наличие экономически-активного населения, сконцентрированность населения в крупных городах;
- уровень доходов населения;
- состояние жилищного рынка в регионе, темпы ввода нового жилья.

Оценим социально-экономическое положение Челябинской области с точки зрения развития ипотечного кредитования.

Челябинская область - регион с мощным промышленным комплексом и динамично развивающейся экономикой. В связи с этим, в области востребовано трудоспособное население в возрасте от 25 до 45 лет. Основное место работы для большей части населения - предприятия и организации (около 1200 тысяч человек). Основным и стабильным источником доходов населения Челябинской области является заработная плата.

Преимуществом Челябинской области является наличие квалифицированных трудовых ресурсов. Челябинская область занимает 9-е место в России по численности населения - 3,5 млн человек, большинство из которых проживают в крупнейших городах и промышленных центрах: Челябинск, Магнитогорск, Миасс, Южноуральск, Златоуст, Копейск. Демографическая ситуация в области приобретает устойчивую положительную тенденцию. В 2014 году впервые с 1999 года зафиксирован общий прирост населения: численность постоянного населения на 01.01.2015 года по сравнению с 01.01.2014 года увеличилась на 4,5

тыс.человек. В 2016 году численность населения выросла еще на 3442 человек. Численность занятых в экономике области в последние годы росла, в частности, благодаря реализации мер по стабилизации ситуации на рынке труда. Численность экономически активного населения в 2016г. составила 1878,1 тыс. человек, в их числе 1757,9 тыс. человек (или 93,6 процента) заняты в экономике и 120,2 тыс. человек (6,4 процента) не были заняты, но активно искали работу.

Правительство Челябинской области не останавливается на достигнутом, разработанная «Инвестиционная стратегия Челябинской области до 2020 года» направлена на сохранение роли региона в качестве «локомотива» развития России и преобразование Челябинской области в регион устойчивого процветания.

Согласно стратегии, реализация целей инвестиционной политики будет осуществляться в соответствии с приоритетами развития Челябинской области, одним из которых является создание условий для роста предложений на рынке жилья, формирование эффективных рынков земельных участков, активизация развития доступного жилищного строительства.

В частности, в стратегии предусмотрен планомерный рост показателей по вводу в строй жилых домов – до 3976,4 тыс. кв. метров в год. Для сравнения, в 2015 году в области введено в строй около 1500 тыс. кв. метров жилья (рисунок 6).

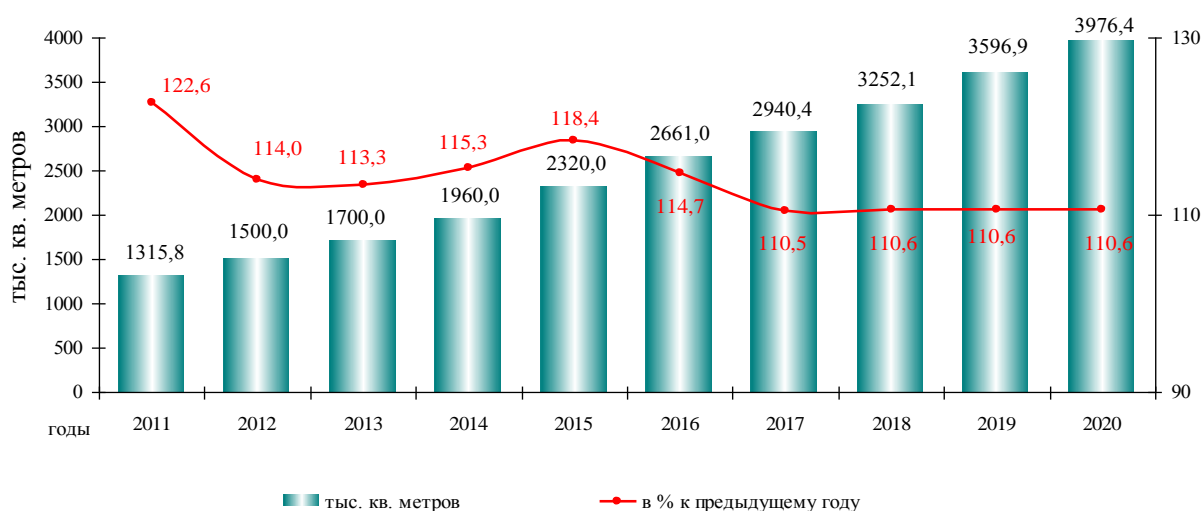


Рисунок 6 – Прогноз объемов вводимого жилья

В рамках реализации целей инвестиционной стратегии по расширению строительства жилья предусмотрено выполнение ряда мероприятий.

С целью формирования рынка доступного жилья и обеспечения комфортных условий проживания гражданам Челябинской области в Челябинской области реализуется областная целевая программа «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» в Челябинской области.

Основной целью программы является формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством посредством:

- обеспечения условий для развития массового строительства жилья эконом-класса;

- повышения уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;

- обеспечения повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями;

- упрощения порядка предоставления земель под малоэтажное жилищное строительство и индивидуальное жилищное строительство, в том числе жилищно-строительным кооперативам;

- упрощения порядка предоставления кредитов застройщикам, жилищно-строительным и жилищным кооперативам на строительство жилья;

- обеспечения земельных участков инженерной, социальной и дорожной инфраструктурами;

- обеспечения жильем молодых семей.

Правительство Челябинской области направляет усилия на повышение доступности ипотечного кредитования для широких слоев населения.

С целью развития строительной отрасли, развития рынка ипотечного кредитования, повышения качества строительства и увеличение доступности жилья для населения в области создано открытое акционерное общество «Южно-Уральская Корпорация жилищного строительства и ипотеки» со стопроцентным капиталом Правительства Челябинской области. Реализуется новая программа «Социальная ипотека», благодаря которой жители области могут купить квартиру с помощью ипотеки и получить безвозмездную субсидию в размере 10 процентов. Программа «Социальная ипотека» рассчитана на работников бюджетной сферы, многодетные, неполные, приемные семьи, семьи с усыновленными детьми, детьми-инвалидами и на молодоженов. Для этих категорий граждан 10% от стоимости объекта недвижимости формируются за счет средств Фонда содействия ипотечному жилищному кредитованию.

Значительное увеличение темпов ввода нового жилья в Челябинской области безусловно окажет положительное влияние на рынок ипотечного кредитования, поскольку в России в настоящее время, ипотека является чуть ли не единственной возможностью для населения обеспечить себя собственным жильем или улучшить жилищные условия.

Реализация указанных мероприятий невозможна без рационально организованной системы кредитования. Данная отрасль испытывает острую потребность в финансировании, однако воспользоваться банковским капиталом могут не многие, поскольку у большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей отсутствует залоговое имущество, достаточное для обеспечения возврата кредита.

В то же время субъекты аграрного предпринимательства имеют в собственности или используют на правах аренды земельные участки, которые во всем мире рассматриваются как самая лучшая гарантия кредитоспособности заемщика наравне с любым недвижимым имуществом.

В этой связи имеет смысл обратить внимание на развитие института земельной ипотеки, который может занять одно из центральных мест в системе функционирования и развития сельскохозяйственного сектора, так как будет

способствовать привлечению финансовых ресурсов в аграрный сектор экономики, созданию условий расширенного воспроизводства, решению социальных, экологических проблем, а так же повышению уровня и качества жизни населения.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ближайшей перспективе, при условии успешной реализации «Стратегии инвестиционного развития Челябинской области до 2020 года» потенциал развития ипотеки в нашем регионе будет возрастать за счет увеличения темпов строительства и ввода нового жилья, развития предпринимательской активности на селе и увеличения доходов экономически-активного населения.

3.2 Предложение по повышению эффективности ипотечного кредитования жилья на примере АО «ЮниКредит Банк»

С учетом описанных тенденций на рынке ипотечного кредитования, а также принимая во внимание состав и развитость текущих программ ипотечного кредитования, можно предложить ЮниКредит Банку следующие направления развития:

- разработать и внедрить актуальные для рынка и новые для Банка ипотечные программы (такие как «Обратная ипотека», «Военная ипотека» и др.);
- развивать потенциально значимое для России земельное ипотечное кредитование;
- использовать опыт по развитию программ государственной поддержки ипотеки и запустить в Челябинском регионе новую социальную ипотечную программу «Народная ипотека».

«Обратная ипотека» это кредит под залог имеющейся в собственности пенсионера квартиры. К программе допускаются лишь семьи, где нет совместного владения граждан разных поколений. Принципиальной особенностью именно этой формы кредита является то, что он не требует внесения ежемесячных платежей на погашение, то есть проценты и начисляются, но не уплачиваются.

«Обратная ипотека» – это ни в коем случае не замена пенсии, а только дополнительная прибавка. Именно так она работает в большинстве стран мира, где сегодня в основном ею пользуются пенсионеры так называемого «среднего класса», которые после выхода на пенсию не хотят понижать привычный для них уровень жизни, и такой кредит служит им источником дополнительного дохода.

Сумма кредита должна быть меньше стоимости заложенного имущества. При ежегодной капитализации процентов, получается, что размер получаемых заемщиком-пенсионером средств будет сильно зависеть от ставки по такому кредиту – все начисленные, но неуплаченные проценты будут прибавляться к телу долга и такая сумма всегда должна оставаться ниже стоимости жилья. Как говорят в АРИЖК, моделирование различных ситуаций привело их к пониманию, что ставка по такому кредиту не может быть больше 9% годовых. Но, как подчеркивают в АРИЖК, долг вместе с начисленными процентами гасится единовременно, но уже после дожития пенсионера за счет продажи его жилья, при этом квартира будет до естественной кончины находиться в собственности заемщика. При этом кредитор вправе претендовать только на начисленные проценты и суммы, выплаченные пенсионеру, а остаток средств переводится наследникам.

Схемы выплаты обратной ипотеки могут включать пять вариантов:

- единовременная выплата;
- равномерные ежемесячные выплаты в течение некоторого периода времени (10 лет);
- равномерные ежемесячные выплаты в течение всей жизни пенсионера;
- кредитная линия (выдача крупных сумм по мере необходимости пенсионера);
- реипотека и обратная ипотека с переездом.

Кредитный договор «обратной ипотеки» носит форму целевого, т.е. полученный кредит пенсионер может тратить только на собственные нужды (лечение, ремонт дома и т.п.).

Основная сложность реализации подобной программы заключается в нерыночности процентной ставки – где взять длинный пассив по такой цене, чтобы профондировать подобные кредиты. Но, если рассматривать аналогичный опыт американской программы HECM (HomeEquityConversionMortgage), на которую опираются в АРИЖК в своих разработках, то условие предоставления страховой гарантии от государственного страховщика позволяет снять практически все риски с банкира, а значит и просить с него самых низких процентных ставок. Сейчас программа HECM в США достигла таких размеров, что банкиры упаковывают подобные кредиты в специальные ипотечные ценные бумаги HMBS. Инвесторы видят эти бумаги как более надежные, чем классические ипотечные ценные бумаги (ИЦБ), так как их надежность обеспечена фактически индексом стоимости недвижимости, а классические ИЦБ – доходам граждан, которые подвержены более серьезным колебаниям заемщика.

Остановимся подробнее на возможностях, которые открывает развитие так называемой земельной ипотеки. Как уже упоминалось, развитие системы земельно-ипотечного кредитования способствует привлечению финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, созданию условий расширенного воспроизводства, решению социальных, экологических проблем, а так же повышению уровня и качества жизни населения. Развитие инновационной рыночной технологии финансирования сельских производителей было поручено Россельхозбанку, как оператору данной системы.

Согласно разработанной Министерством сельского хозяйства РФ «Концепции системы земельно-ипотечного кредитования» формирование российской системы земельной ипотеки в АПК должно осуществляться в три этапа. К сожалению, к настоящему моменту можно говорить о том, что реализация концепции затормозилось на первом этапе. Реализована одноуровневая модель на базе ОАО «Россельхозбанк» (рисунок 7).



Рисунок 7 – Схема взаимодействия заемщика и банка на первичном рынке земельно-ипотечного кредитования (модель современного этапа)

Однако масштабного наращивания объемов земельно-ипотечного кредитования пока не происходит. Это в первую очередь связано с комплексом нерешенных проблем, на уровне законодательства РФ по упрощению выделения на местности земельной доли и формированию рынка земельных участков сельскохозяйственного назначения.

В дальнейшем предполагается развить систему до состояния двухуровневой модели с включением в нее других кредитных организаций, аккредитованных для участия в программе земельно-ипотечного кредитования.

При этом создаваемая классическая открытая модель (рисунок 8) способна привлекать в экономику долгосрочные внебюджетные инвестиционные ресурсы за счет реализации принципов секьюритизации и рефинансирования.

Отметим, что те Банки, которым удастся своевременно войти в состав участников данной системы, получают доступ к колоссальному рынку. Россельхозбанк только за два первых года пилотной реализации программы (2006-2007 годы) предоставил более 150 кредитов суммарным объемом около 4 млрд.руб.



Рисунок 8 – Схема двухуровневой открытой модели земельно-ипотечного кредитования

При этом в залоговое обеспечение было принято только около 200 тыс. гектаров земель сельхоз назначения. В целом же залоговый потенциал ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения может быть оценен примерно в 10—11 млн гектаров.

Перейдем к предложению о запуске новой социальной ипотечной программы с участием господдержки.

Как известно, ипотечное кредитование особо чувствительно к изменению макроэкономических условий, так как это длинный заем, по которому банкам более сложно просчитать свои риски. Трудно просчитываемые риски, как известно из практики, закладываются в стоимость кредитования. А при дорогих источниках фондирования банк не сможет выдать дешевый ипотечный кредит. Поэтому одним из предложений может служить применение системы жилищных накопительных вкладов в рамках новой ипотечной программы «Народная ипотека». Подобный опыт уже есть у Сбербанка России (совместно с

администрацией Краснодарского края), программы стимулирования спроса на жилье разрабатываются и в других регионах (напр., Волгоградская область), вопросы социальной ипотеки широко обсуждаются заинтересованными сторонами уже несколько лет.

Учитывая стремление Правительства Челябинской области к увеличению темпов строительства жилья, а также готовность оказывать господдержку по развитию социальных программ кредитования (примером служит «Социальная ипотека») можно предложить ЮниКредит Банку совместно с администрацией области реализовать в Челябинской области локальный проект по внедрению новой ипотечной программы «Народная ипотека». Суть предлагаемой программы заключается в том, что клиент Банка, не имеющий средств для первоначального взноса, открывает в Банке специальный жилищный накопительный вклад, по условиям которого он ежемесячно осуществляет ежемесячный платеж установленного размера. При условии постоянства платежей, клиент получает гос.субсидию в размере 30% от суммы. Кроме того, по данному вкладу Банк начисляет проценты. В итоге, накопив на своем счете достаточную сумму, клиент может использовать ее в качестве первоначального взноса при оформлении ипотечного кредита. Отметим, что вступив в программу, Банк начинает получать средства из бюджета. Привлеченные в рамках указанной программы средства клиентов и дополнительные гос.субсидии к ним, Банк обязуется размещать в ипотечные кредиты для населения на условиях пониженной процентной ставки.

Определим основные условия данной кредитной программы. Поскольку данная программа носит социальный характер, то условия кредитования должны быть, по крайней мере, не хуже действующих кредитных программ Банка. Главное требование к заемщику – соблюдать график взносов на жилищный накопительный вклад, что гарантирует получение гос.субсидии. Размер первоначального взноса установим на уровне действующих программ - 30% от суммы кредита. Срок кредита – от 10 до 15 лет. Выдавать кредиты на более длительные сроки для Банка достаточно рискованно. Поскольку неизвестно, что получится ли сохранить господдержку в такой длительной перспективе. Ставку

по кредиту логично установить в соответствии с целевым ориентиром, обозначенным в Указе президента «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», т.е. выше текущего уровня инфляции на 2,2 процентных пункта. Поскольку по итогам 2016 года инфляция в России составила 5,4 %, установим ставку по нашей ипотечной программе в размере 7,6 %. Сформулируем условия по накопительному жилищному вкладу. Учитывая ограниченность возможного размера государственной поддержки, допустим, что из бюджета Челябинской области в год по каждому вкладу возможно перечисление не более 36 тыс.рублей. Поскольку субсидия составляет 30% от суммы вклада, максимальный годовой взнос клиента составляет 120 тыс.руб. или 10 тыс. руб. в месяц. Минимальный размер взноса ограничим 3 тыс.руб. в месяц – делать его еще меньше не разумно, т.к. накапливаемая сумма даже с учетом гос.субсидии не сможет обеспечить покрытие первоначального взноса. Сложным вопросом является определение справедливой процентной ставки по жилищному вкладу. С одной стороны, это своего рода накопительный вклад, по которым в настоящее время банк готов выплачивать до 7 % годовых. С другой стороны, привлеченные по данным вкладам средства, банк имеет права размещать только по ставке 7,6 % годовых. Учитывая, что средняя ставка по ипотечным кредитам в настоящее время составляет уже 12%, Банк недополучит 4,4 % доходов (12 % - 7,6 %). С учетом этого, справедливым решением будет установить доходность по вкладу в размере 2,6 % годовых (7 % - 4,4 %).

Предлагаемые условия программы представим в таблице 18.

Реализация данной программы несет очевидные преимущества всех трех участвующих сторон.

Таблица 18 – Условия, предлагаемой программы кредитования «Народная ипотека»

Условия кредитования	Предлагаемые параметры	Условия жилищного накопительного вклада	Предлагаемые параметры
Наличие государственной поддержки	Социальная выплата из регионального бюджета	Сумма ежемесячного взноса	От 3000 до 10000 руб.
Размер первоначального взноса	30% от стоимости квартиры	Срок накопительного вклада	От 3 до 6 лет
Срок кредита	От 10 до 15 лет	Ставка по вкладу	2,6 % годовых
Ставка по кредиту	7,6 % годовых	Социальная выплата из бюджета	Ежемесячно 30% от суммы ежемесячного платежа, но не более 36 тыс. руб. в год
Требования к заемщикам	Граждане, имеющие не более одной квартиры или дома, проживающие на территории региона		
Дополнительные условия	Претенденту на ипотеку надо накопить на счете Банка сумму, достаточную для первоначального взноса	Дополнительные условия	Если за время накопления участник программы более трех раз пропустил ежемесячные платежи, то он лишается социальной выплаты

Очевидные преимущества для Банка:

- банк получает относительно дешевый источник фондирования (дешевые кредитные ресурсы);
- банк увеличивает свой ипотечный кредитный портфель;
- снижение рисков кредитования за счет дисциплинирующего влияния участвующего в программе государства;
- привлечение дополнительного круга заемщиков из числа малообеспеченных граждан.

Для будущих заемщиков достоинство данной программы заключается в возможности получить ипотечный кредит на льготных условиях при государственной поддержке, т.е. возможность социальных выплат из регионального бюджета. В то же время, потенциальные заемщики несут определенные риски, связанные с ростом цен на жилье в течение срока

накопления и возможностью лишиться социальных выплат при отсутствии регулярного пополнения своего накопительного жилищного вклада.

Достоинство программы с точки зрения Правительства Челябинской области заключается. Во-первых, в обеспечении малоимущих граждан возможностью приобрести доступное жилье, а во-вторых, в стимулирующем влиянии на рынок жилья, что является немаловажным фактором для достижения целей, обозначенных в Стратегии инвестиционного развития Челябинской области до 2020 года. Отметим, что в указанной Стратегии предусмотрены бюджетные ассигнования на реализацию программы по строительству доступного жилья в размере 575 млн рублей в год (с 2016 по 2018 годы).

Произведем расчет возможного эффекта для банка при реализации программы «Народная ипотека». Очевидными преимуществами для Банка является привлечение относительно дешевых ресурсов и увеличение кредитного портфеля. Однако, необходимо убедиться, что реализация программы не ухудшит относительные показатели доходности банка.

Для начала определим возможные объемы реализуемой программы. По опыту Кубани, «Народная ипотека» вызвала интерес более 3 тыс. жителей Краснодарского края. По данным Росстата численность населения Краснодарского края составляет 5 284 500 человек. Численность населения Челябинской области составляет 3 485 000 человека, следовательно, число потенциальных заемщиков на первоначальном этапе реализации может составить около 2000 человек.

Для упрощения рассмотрим два сценария:

- пессимистичный, при котором потенциальные клиенты выбирают минимальный уровень депозита 3 000 руб.,

- оптимистичный, при котором ежемесячный взнос составляет 10 000 руб.

При пессимистичном варианте (ежемесячном взносе 3 тыс. руб.) Банк ежегодно привлекает ресурсов с учетом социальной выплаты из бюджета на сумму:

$$(3000 + 3000 * 30\%) * 12 * 2000 = 93\,600\,000 \text{ руб.}$$

Без учета социальной выплаты сумма привлеченных от населения дополнительных ресурсов составляет 72 000 000 руб.

При оптимистичном варианте (с ежемесячным взносом 10 000 руб.) сумма привлеченных ресурсов составит:

$$10\,000 * 12 * 2000 + 36\,000 * 2000 = 312\,000\,000 \text{ руб.}$$

Без учета социальных выплат – 240 000 000 руб.

Таким образом, Банк получает дешевый источник фондирования – до 240 млн.руб. в год под ставку 2,7 % годовых. При предоставлении ипотечного кредита в соответствии с условиями программы «Народная ипотека» банковская маржа как разница между ставками кредитного и депозитного процента будет составлять 6,1.

Относительные показатели доходности от внедрения предложенной программы ипотечного кредитования рассчитаем в соответствии с Указанием Банка России № 2005-У «Об оценке экономического положения банка». Данное указание регламентирует расчет показателей доходности кредитных организаций, в том числе показателя прибыльности активов, прибыльности капитала, структуры расходов, чистой процентной маржи и чистого спреда от кредитных операций (группа показателей оценки доходности). Рассчитаем прогнозные показатели оценки доходности кредитных операций банка, в том числе показатели чистой процентной маржи и чистого спреда от кредитных операций в случае реализации пилотного проекта «Национальная ипотека» на территории Челябинской области.

Показатель чистой процентной маржи (ПД5) определяется как процентное отношение (в процентах годовых) чистых процентных и аналогичных доходов к средней величине активов по формуле (1):

$$\text{ПД5} = \frac{\text{ЧДп}}{\text{А}_{\text{ср}}} \times 100\% \quad (1)$$

где, ЧДп - чистые процентные и аналогичные доходы.;

Дп - процентные доходы по ссудам;

Аср - средняя величина активов.

Это разность между процентными доходами и процентными расходами. Процентные доходы представляют собой сумму значений показателя процентных доходов по ссудам (Дп) и процентных доходов от вложений в ценные бумаги. Рассчитывается по формуле средней хронологической.

Показатель чистого спреда от кредитных операций (ПД6) определяется как разница между процентными (в процентах годовых) отношениями процентных доходов по ссудам к средней величине ссуд и процентных расходов к средней величине обязательств, генерирующих процентные выплаты. Обязательства, генерирующие процентные выплаты (ОБ), представляют собой значение показателя «Всего обязательств» за вычетом значений показателей «Прочие обязательства» и «Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон». Показатель рассчитывается по следующей формуле (2):

$$\text{ПД6} = \frac{\text{Дп}}{\text{Сз}_{\text{ср}}} \times 100\% - \frac{\text{Рп}}{\text{Об}_{\text{ср}}} \times 100\%, \quad (2)$$

где, ПД6 – чистый спред от кредитных операций;

Сз_{ср} - средняя величина ссуд;

Об_{ср} - средняя величина обязательств, генерирующих процентные выплаты.

Используя данные бухгалтерского баланса рассчитаем показатель чистой процентной маржи по итогам 2018 года:

$$\text{ПД5}_{2018} = (22416572 / 874436390) * 100\% = 2,5635 \%$$

Рассчитаем прогнозное значение данного показателя с учетом выше сделанных предположений при двух вариантах развития – пессимистическом и оптимистическом.

Пессимистический сценарий:

$$ДП_{\text{прогноз}} = 38\,364\,919 + (93,6 * 7,6\%) = 38\,372\,032 \text{ тыс. руб.}$$

$$РП_{\text{прогноз}} = 15\,948\,347 + (72 * 2,6\%) = 15\,950\,219 \text{ тыс.руб.}$$

$$ЧДП_{\text{прогноз}} = 38\,372\,032 - 15\,950\,219 = 22\,421\,813 \text{ тыс.руб.}$$

$$Аср_{\text{прогноз}} = 874\,483\,190 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПД5_{\text{прогноз}} = (22\,421\,813 / 874\,483\,190) * 100\% = 2,5640 \%$$

Оптимистический сценарий:

$$ДП_{\text{прогноз}} = 38\,364\,919 + (312 * 7,6\%) = 38\,388\,631 \text{ тыс.руб}$$

$$РП_{\text{прогноз}} = 15\,948\,347 + (240 * 2,6\%) = 15\,954\,587 \text{ тыс.руб.}$$

$$ЧДП_{\text{прогноз}} = 38\,388\,631 - 15\,954\,587 = 22\,434\,044 \text{ тыс.руб.}$$

$$Аср_{\text{прогноз}} = 874\,592\,390 \text{ тыс.руб.}$$

$$ПД5_{\text{прогноз}} = (22\,434\,044 / 874\,592\,390) * 100\% = 2,5650 \%$$

Рассчитаем показатель чистого спреда от кредитных операций (ПД6). За 2018 год значение показателя составит:

$$ПД6_{2018} = 38\,364\,919 / 746\,532\,165 * 100\% - 15\,948\,347 / 758\,202\,868 * 100\% = 3,0356 \%$$

Рассчитаем прогнозное значение данного показателя с учетом выше сделанных предположений при двух вариантах развития – пессимистическом и оптимистическом.

Пессимистический сценарий предполагает, что увеличение кредитного портфеля составит 93,6 млн. руб., средняя величина кредитного портфеля при этом составит 746 578 965 тыс. руб., а средний размер обязательств 758 238 868 тыс. руб. Следовательно, показатель чистого спреда составит:

$$ПД6_{\text{пессимист прогноз}} = 38\,372\,032 / 746\,578\,965 * 100\% - 15\,950\,219 / 758\,238\,868 = 3,0363 \%$$

Оптимистический сценарий предполагает, что кредитный портфель вырастет на 312 млн. руб., при этом его средняя величина составит 746 688 165 тыс. руб., а средний размер обязательств 758 322 868 тыс. руб.:

$$ПД6_{\text{оптимист. прогноз}} = 38\,392\,375 / 746\,688\,165 * 100\% - 15\,954\,827 / 758\,322\,868 * 100\% = 3,0377 \%$$

Рассчитанные показатели экономического эффекта сведем в таблицу 22.

Отметим, что реализация предлагаемой ипотечной программы будет способствовать росту оценочных показателей доходности банка. Даже при пессимистичном сценарии развития, Банк улучшит показатели чистой процентной маржи и чистого спреда от кредитных операций (абсолютное отклонение составит +0,0006). А при условии реализации оптимистичного сценария показатель чистой процентной маржи улучшится на 0,0019 или 0,044%, а показатель чистого спреда от кредитных операций на 0,0021 или 0,069%. Конечно, такой рост показателей выглядит несущественным, что обусловлено несопоставимостью масштабов реализуемой программы и объемов бизнеса всего Банк в целом. Однако с точки зрения развития направления ипотечного кредитования в ЮниКредит Банке, мы отмечаем рост ипотечного кредитного портфеля от 0,37% до 1.12% в масштабах всего Банка. А для отдельно взятого Челябинского региона рост ипотечного портфеля ЮниКредит Банка составит от 8,14% до 27,13% в зависимости от успешности реализации оптимистичного сценария развития программы. Кроме того, банк получает дополнительные относительные дешевые ресурсы в размере до 72 млн руб., которые он может направить на кредитование население под низкую ставку 7,6%.

Необходимо отметить, что банк строит свою региональную сеть с учетом экономического потенциала регионов и все 13 филиалов находятся в экономически развитых субъектах РФ. Успешность реализации предложенной программы позволит тиражировать полученный опыт.

Таблица 19 – Показатели экономического эффекта от внедрения социальной ипотечной программы «Народная ипотека» АО«ЮниКредит Банк»

Показатель	Значение показателя		Отклонение	
	Факт на 1 января 2016	Прогноз	Абсолютное	Относит. в процентах
Пессимистический сценарий				
Размер ссудной задолженности, в тыс. руб.	716544983	716 738 583	93600	0,013
в т.ч. портфель ипотечных кредитов, в тыс.руб.	25 066 332	25 159 932	93600	0,373

Продолжение таблицы 19

в т.ч. портфель ипотечных кредитов по Челябинскому региону, в тыс. руб.	1 150 017	1 243 617	93600	8,139
Размер обязательств банка, генерирующих процентные выплаты, в тыс. руб.	739 111 108	739 183 108	72 000	0,009
Процентные доходы, в тыс. руб.	38 364 919	38 372 032	8 237	0,022
Процентные расходы, в тыс. руб.	15 948347	15 950 219	1 944	0,012
Показатель чистой процентной маржи (ПД5), в процентах	2,5635	2,5640	0,0006	0,023
Показатель чистого спреда от кредитных операций (ПД6), в процентах	3,0356	3,0363	0,0006	0,021
Оптимистический сценарий				
Размер ссудной задолженности, в тыс. руб.	716544983	716 856 983	312 000	0,044
в т.ч. портфель ипотечных кредитов, в тыс.руб.	25 066 332	25 378 322	312 000	1,124
в т.ч. портфель ипотечных кредитов по Челябинскому региону, в тыс. руб.	1 150 017	1 462 017	312 000	27,130
Размер обязательств банка, генерирующих процентные выплаты, в тыс. руб.	739 111 108	739 351 108	240 000	0,033
Процентные доходы, в тыс. руб.	38 364 919	38 388 631	27 456	0,072
Процентные расходы, в тыс. руб.	15 948347	15 954 587	6 480	0,041
Показатель чистой процентной маржи (ПД5), в процентах	2,5635	2,5650	0,0019	0,044
Показатель чистого спреда от кредитных операций (ПД6) , в процентах	3,0356	3,0377	0,0021	0,069

Таким образом, в третьей главе мы рассмотрели потенциал развития ипотечного кредитования в нашем регионе в контексте реализации «Стратегии инвестиционного развития Челябинской области до 2020 года» и сделали выводы о возможном росте ипотечного рынка при условии успешной реализации стратегии. Проанализировав условия предоставляемых ЮниКредит Банком ипотечных программ, мы пришли к выводу, что они в целом совпадают с предложениями банков-конкурентов. Соответственно, ЮниКредит Банку рекомендовано развивать новые для нашего региона ипотечные продукты – «Обратная ипотека», земельная ипотека под залог земель сельхоз назначения, а

также запустить совместную с Правительством Челябинской области социальную программу «Народная ипотека».

Отметим, что в странах с развитой системой ипотечного кредитования именно государство, особенно на первых этапах, берет на себя финансовую поддержку долгосрочного кредитования. Государственная поддержка может осуществляться либо с помощью льготного налогообложения банков, строителей и других субъектов, связанных с операциями финансирования строительства или приобретения жилья, либо с помощью субсидий заемщикам. Предложенная программа «Народная ипотека» предполагает социальные выплаты со стороны регионального бюджета потенциальным заемщикам, оформившим жилищно-накопительный вклад в банке. Реализация данной программы, с одной стороны, повысит доступность ипотечного кредита для населения, а, с другой стороны, банк получает доступ к дешевым ресурсам для осуществления ипотечного кредитования на условиях социальной ипотеки. Расчеты, проведенные в работе, показали, что за счет реализации программы Банк может нарастить свой кредитный портфель, в том числе портфель ипотечных кредитов, выданных на региональном рынке, на 8 – 27% (в зависимости от сценария развития событий), получить доступ к относительно дешевым кредитным ресурсам, а также повысить оценочные показатели доходности, в том числе чистую процентную маржу и показатель чистого спреда от кредитных операций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы были получены результаты, позволяющие сформулировать следующие выводы.

Ипотечное кредитование – целостный механизм реализации отношений, возникающих по поводу выдачи, продажи и обслуживания ипотечных кредитов. В банковской практике наибольшую значимость приобрели ипотечные жилищные кредиты. Ипотечное кредитование – одно из важных и перспективных направлений в деятельности российских банков.

ЮниКредит Банк, как и остальные участники рынка ипотечного кредитования в настоящее время, продолжает сталкиваться с проблемами, которые не позволяют в полной мере осуществлять кредитование приобретения жилья. К числу основных проблем относятся общая нестабильность экономики, ограниченный платежеспособный спрос населения, высокий уровень ставок, недостаток долгосрочных финансовых ресурсов банков, а также рост конкуренции на рынке ипотечного кредитования.

АО «ЮниКредит Банк» предлагает полный спектр услуг в сфере кредитования юридических и физических лиц. В последние годы ЮниКредит Банк оказывает повышенное внимание развитию розничного кредитования.

Проведенный анализ основных показателей деятельности ЮниКредит Банка за период 2014-2016 гг. показал, что Банк демонстрирует высокие показатели по прибыли. Банк занимает 4 – 6 строчку в рейтинге по прибыли, но при этом находится лишь на 11 месте по размеру активов среди лидеров банковской системы России.

В структуре активов Банка традиционно значительную долю занимает корпоративный кредитный портфель. Но в анализируемом периоде мы отметили, что рост кредитования в корпоративном секторе остановился, в то время как розничный кредитный портфель уверенно растет. В 2015 году – прирост составил 31,87%, а в 2016 – 34,43%. При этом в работе определено, что в структуре розничного кредитного портфеля происходят структурные изменения -

традиционно высокая доля ипотечных кредитов заметно снижается, уступая свое место динамично растущему сегменту потребительских кредитов. И хотя сохраняется положительная динамика ипотечных кредитов (за 2015 год прирост составил 16,42%, а по итогам 2016 года –7,58%.), их доля в розничном кредитном портфеле снизилась с 28,55% в 2015 году до 22,85% в 2016.

Отметим также, в структуре ипотечного портфеля ЮниКредит Банка, доля кредитов, выданных в Челябинской области составляет 9% (третья позиция после Москвы и Санкт-Петербурга), что свидетельствует как о высокой востребованности ипотечных кредитов в нашей области, так и о зрелости Челябинского филиала АО «ЮниКредит Банк», имеющего хорошую деловую репутацию на региональном рынке.

Проведенное исследование потенциала развития ипотечного кредитования в контексте стратегии инвестиционного развития Челябинской области до 2020 года показало, что при условии успешной реализации указанной стратегии, рынок ипотечного кредитования имеет хорошие перспективы для дальнейшего роста.

В результате проведенного анализа действующих ипотечных программ ЮниКредит Банка мы выяснили, что в целом условия кредитования в банке находятся на общем рыночном уровне. Средние ставки и основные условия сопоставимы с параметрами ипотечных программ банков-конкурентов. Кредитные продукты способны удовлетворить большинство потребностей клиентов. В Банке хорошо развиты востребованные в настоящее время кредиты с плавающими и комбинированными ставками.

С учетом вышесказанного, банку для дальнейшего развития направления ипотечного кредитования необходимо внедрять наиболее актуальные и востребованные рынком ипотечные программы с целью привлечения новых потенциальных заемщиков.

С учетом заинтересованности руководства страны и Челябинской области в развитии ипотечного кредитования, в данной работе предлагается АО «ЮниКредит Банку» запустить на территории области пилотную программу социальной ипотеки с государственной поддержкой. Предложенная программа

«Народная ипотека» предполагает социальные выплаты со стороны регионального бюджета потенциальным заемщикам, оформившим жилищно-накопительный вклад в банке. Реализация данной программы, с одной стороны, повысит доступность ипотечного кредита для населения, а с другой стороны, банк получит доступ к относительно дешевым ресурсам для осуществления ипотечного кредитования на условиях социальной ипотеки.

Отметим, что реализация предлагаемой ипотечной программы будет способствовать росту оценочных показателей доходности банка. Даже при пессимистичном сценарии развития, Банк улучшит показатели чистой процентной маржи и чистого спреда от кредитных операций (абсолютное отклонение составит +0,0006). А при условии реализации оптимистичного сценария показатель чистой процентной маржи улучшится на 0,0019 или 0,044%, а показатель чистого спреда от кредитных операций на 0,0021 или 0,069%. Конечно, такой рост показателей выглядит несущественным, что обусловлено несопоставимостью масштабов реализуемой программы и объемов бизнеса всего Банк в целом. Однако с точки зрения развития направления ипотечного кредитования в ЮниКредит Банке, мы отмечаем рост ипотечного кредитного портфеля от 0,37% до 1,12% в масштабах всего Банка. А для отдельно взятого Челябинского региона рост ипотечного портфеля ЮниКредит Банка составит от 8,14% до 27,13% в зависимости от успешности реализации оптимистичного сценария развития программы. Кроме того, банк получает дополнительные относительные дешевые ресурсы в размере до 72 млн руб., которые он может направить на кредитование население под низкую ставку 7,6%.

Необходимо отметить, что банк строит свою региональную сеть с учетом экономического потенциала регионов и все 13 филиалов находятся в экономически развитых субъектах РФ. Успешность реализации предложенной программы позволит тиражировать полученный опыт.

Расчеты, проведенные в работе, показали, что за счет реализации программы Банк может в течение года нарастить свой кредитный портфель на 312 млн руб., при этом портфель ипотечных кредитов, выданных на региональном рынке,

увеличится на 8 – 27% (в зависимости от сценария развития событий). Кроме того, банк получит доступ к относительно дешевым кредитным ресурсам, что позволит выдавать ипотечные кредиты по ставке 7,6%, что всего на 2,2 процентных пункта выше текущего уровня инфляции. При этом оценочные показатели доходности банка, в том числе чистая процентная маржа и показатель чистого спреда от кредитных операций также улучшатся.

Кроме того, данная реализация данной программы имеет очевидный социальный эффект, так как предоставляет возможность широкому кругу жителей региона, не имеющих в настоящее время достаточных средств для первоначального взноса по ипотечному кредиту, в перспективе улучшить свои жилищные условия с помощью социальных субсидий из регионального бюджета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 № 15-ФЗ (в ред. от 14 июня 2012 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации – 1997. – №1. –Ст.1

2 Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (с изм. и доп.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 2005. – №8. –Ст.4

3 Федеральный Закон РФ от 20 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. от 28 июля 2012 г.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 1991. – №2. –Ст.2

4 Закон РФ от 29 мая 1992 г. № 2872-1 «О залоге» (в ред. от 06 декабря 2011 г.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 1993. – №4. – Ст. 6

5 Федеральный закон РФ от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (ред. от 28 июля 2012 г.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 1998. – №96. –Ст.1

6 Федеральный закон РФ от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 06 декабря 2011 г.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 1999. – №4. –Ст.7

7 Федеральный закон РФ от 16 июля 1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 06 декабря 2011г.).

8 Федеральный закон РФ от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» (ред. от 25 июня 2012 г.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 2004. – №10. –Ст.10

9 Федеральный закон РФ от 30 декабря 2004г. №218-ФЗ «О кредитных историях» (в ред. от 03 декабря 2011 г.)// Собрание законодательства Российской Федерации – 2005. – №11. –Ст.6

10 Указ Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 года «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» №2281// Собрание законодательства Российской Федерации – 1994. – №41. –Ст.1

11 Указ Президента Российской Федерации от 10 июня 1994 года № 1180 «О жилищных кредитах» // Собрание законодательства Российской Федерации – 1995. – №91. –Ст.4

12 Указ Президента Российской Федерации от 28 февраля 1996 года «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования» №293.// Собрание законодательства Российской Федерации – 1997. – №111. –Ст.2

13 Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 года «О государственной поддержке граждан в строительстве и приобретении жилья» №430.// Собрание законодательства Российской Федерации – 1997. – №41. –Ст.3

14 Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 года «О новом этапе реализации Государственной целевой программы «Жилище» №431.// Собрание законодательства Российской Федерации – 1997. – №791. –Ст.444

15 Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2012 года «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» № 600.// Собрание законодательства Российской Федерации – 2013. – №231. –Ст.60

16 Постановление Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» № 1010.// Собрание законодательства Российской Федерации – 1996. – №102. –Ст.403

17 Постановление Правительства Российской Федерации от 18 февраля 1998 г. «Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним» № 219.// Собрание законодательства Российской Федерации – 1998. – №92. –Ст.401

18 Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 1998 г. «Об установлении максимального размера платы за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним и за предоставление информации о зарегистрированных правах» № 248.// Собрание законодательства Российской Федерации – 1998. – №41. –Ст.71

19 Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации: одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 года № 28.

20 Положение ЦБ РФ от 26 июня 1998 г. «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета» № 39-П (с изм.). // [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант».

21 Положение ЦБ РФ от 31 августа 1998 г. «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» № 54-П (с изм.). // [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант».

22 Положение ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» № 254-П (ред. от 10.08.2012). // [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант».

23 Инструкция ЦБ РФ от 31 марта 2004 г. «Об обязательных нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием» № 112-И(с изм. и доп.). // [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант».

24 Указание ЦБ РФ от 30 апреля 2008 г. «Об оценке экономического положения банков» № 2005-У (с изм.). // [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант».

25 Артемьев, Г.В. Ипотека в России / Г.В. Артемьев // Финансы. – 2011. – № 5. – С.8–10.

26 Артемов, С.А./ Система государственного ипотечного жилищного кредитования. М.: Наука и образование, 2011.

27 Батков, В.П. Банковское кредитование: минимизация рисков / В.П. Батков, С.С. Насибян. – М.: Юнити, 2010. – 102 с.

28 Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Г.Н. Белоглазова и Л.П. Кроливецкая. - М.:

Юрайт, 2012 г. 422с.

29 Гусев, А.П. Ипотечное жилищное кредитование. Жилье взаимности. /А.П. Гусев – М.: Юнити, 2012. 250 с.

30 Денисенко, Е.В. Рыночных рецептов снижения ипотечной ставки в России до европейского уровня пока нет. [Электронный ресурс] - Е.Денисенко//БюллетеньНедвижимости 03 июля 2012//<http://www.rusipoteka.ru/pressreview/2012>.

31 Заржицкий, И.Г. Получит ли ипотека «прописку» на российском банковском рынке. [Электронный ресурс] // <http://www.rusipoteka.ru/pressreview/2012>.

32 Информационный портал Banki.ru /<http://www.banki.ru>.

33 Ипотека в деталях от ЮниКредит Банка – кредит на квартиру, коттедж, целевые кредиты [Электронный ресурс] / Сайт банка ЮниКредит. URL: <http://www.unicreditbank.ru/rus/index.wbp>

34 Косарева, Н.А. Жилищный пакет: проблемы и прогнозы// Недвижимость и ипотека. 2010. - №1. - С. 14-19.

35 Крысин, А. Ипотека – решить проблемы можно только сообща/ А. Крысин // Банковское дело в Москве: – 2010. – №3. – С.8–15.

36 Крутов, А. Проблемы взаимодействия участников рынка ипотечного кредитования – препятствие для развития массовой ипотеки в России// Открытая экономика, 2010. №4 С. 96

37 Левина, Л.И. Перспективы развития системы ипотечного кредитования / Л.И. Левина, А.А. Мазунов // Банковское дело - 2011. №10 - С. 45-49.

38 Методологические комментарии к таблицам «Обзор банковского сектора Российской Федерации» (выпуск 17) (Интернет – версия) [Электронный ресурс] / Сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: www.cbr.ru

39 Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели (Интернет-версия). № 100 февраль 2011 года [Электронный ресурс] / Сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: www.cbr.ru

40 Официальный сайт Банка России /<http://www.cbr.ru>.

41 Сайт АО ЮниКредит Банка <http://www.unicreditbank.ru/>

42 Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев // Под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ИФРА-М, 2012. С. 659