

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 «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____ / В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2017 г.

Политика кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.052.ВКР

Руководитель, д.э.н., профессор

_____ / В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЗЭУ – 543

_____ / Е.А. Синебрюхова /

« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, специалист по УМР

_____ / О.В. Ефимова /

« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Синебрюхова Е.А. Политика кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭиУ –543, 78 с., 19 ил., 17 табл., библиогр. список– 44 наим., 17 л. плакатов ф. А4

Объектом дипломной работы является система кредитования ПАО «Сбербанк».

Цель дипломного проекта - теоретико-методические аспекты политики кредитования физических лиц для разработки направлений совершенствования политики кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк».

В работе исследованы кредиты в коммерческом банке: понятие, классификацию и факторы; рассмотрена политика кредитования физических лиц коммерческого банка; обоснована методика оценки политики кредитования физических лиц в коммерческом банке; дана характеристика экономического положения ПАО «Сбербанк»; проведен анализ политики кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»); разработаны мероприятия по совершенствованию политики кредитования физических лиц, проведен расчет эффективности проекта «Кредит на стоматологические услуги».

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут применяться в ПАО «Сбербанк» при решении важнейших проблем управления политикой кредитования физических лиц.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 7 |
| 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ..... | 10 |
| 1.1 Кредиты в коммерческом банке: понятие, классификация и факторы..... | 10 |
| 1.2 Политика кредитования физических лиц в коммерческом банке | 16 |
| 1.3 Методика оценки политики кредитования физических лиц в коммерческом банке | 26 |
| 2 АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПАО «СБЕРБАНК») | 31 |
| 2.1 Характеристика экономического положения ПАО «Сбербанк» | 31 |
| 2.2 Анализ политики кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк») | 40 |
| 3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ | 54 |
| 3.1 Мероприятия по совершенствованию политики кредитования физических лиц | 54 |
| 3.2 Расчет эффективности проекта «Кредит на стоматологические услуги» | 64 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 68 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 71 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | |
| Приложение А - Динамика показателей объемов кредитования физических лиц коммерческими банками России за 2011-2015гг | |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной работы заключается в том, что кредитование является основным источником доходов любого коммерческого банка, в этом смысле не исключением является и кредитование физических лиц. Проблема такого рода кредитования в условиях разразившегося в последние годы в стране экономического кризиса: падение платежеспособности населения, задержка с выплатой заработной платы на некоторых предприятиях, привели к тому, что доля «плохих» ссуд с просроченной задолженностью более 90 дней в первом квартале 2016 г. составила 17,7% и 17,0% в третьем квартале 2016 г. [6]. Как видим, произошло некоторое снижение «плохих» ссуд, тем не менее, проблема неплатежей в этой отрасли банковского кредитования, остается, и требует тщательного изучения для принятия экстренных мер, по ее решению.

Не смотря на сложившуюся ситуацию, потребительское кредитование физических лиц остается в социально-экономическом развитии страны и ее кредитной системы востребованным в части удовлетворения потребительского спроса на товары длительного использования, оно позволяет решать вопросы социальной политики и, в конечном счете, поступлению доходов в федеральный бюджет РФ.

Все вышеозначенное составило актуальность темы выпускной квалификационной работы и обусловило ее цели и задачи.

Объект исследования – ПАО «Сбербанк».

Предмет исследования –кредитование физических лиц ПАО «Сбербанк».

Цель исследования, проведенного в выпускной квалификационной работе – теоретико-методические исследования политики кредитования физических лиц для разработки направлений ее совершенствования на примере ПАО «Сбербанк».

Задачи исследования:

- исследовать кредиты в коммерческом банке: понятие, классификацию и факторы;
- рассмотреть политику кредитования физических лиц коммерческого банка;
- обосновать методику оценки политики кредитования физических лиц в коммерческом банке;
- дать характеристику экономического положения ПАО «Сбербанк»;
- провести анализ политики кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»);
- разработать мероприятия по совершенствованию политики кредитования физических лиц,
- провести расчет эффективности проекта «Кредит на стоматологические услуги».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

В первой главе рассмотрены теоретико-методические аспекты политики кредитования физических лиц.

Во второй главе проводится анализ политики кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»).

В третьей главе разработаны направления совершенствования кредитования физических лиц.

В заключении приведены основные выводы исследования.

Для выполнения работы использована специальная литература, связанная с управлением кредитной политикой коммерческого банка, статьи из периодических изданий, посвященные данному вопросу, фактический материал, полученный в результате прохождения преддипломной практики в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк».

Методы исследования: наблюдение, сравнение и анализ, метод коэффициентов, метод аналогий, графический и статистические методы,

вертикальный и горизонтальный анализ, методы математического прогнозирования и моделирования.

Практическая ценность исследования заключается в использовании ее результатов для совершенствования направлений политики кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк».

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

1.1 Кредиты в коммерческом банке: понятие, классификация и факторы

В условиях мирового экономического и финансового кризиса роль кредитования физических и юридических лиц коммерческими банками многократно возросла. Банки вынуждены постоянно пересматривать свою кредитную политику, изменять ставки по ссудам, предлагать все новые и новые виды кредитных услуг как для населения, так и для предпринимателей. Кроме получения дохода, как своей основной цели, банки выполняют и иные стабилизирующие финансовую систему общества функции, например, они позволяют гражданам регулировать свои финансовые отношения, с помощью кредитов решать свои насущные проблемы и, тем самым, снижать социальное напряжение в обществе, вызванное имущественным неравенством различных слоев населения.

Кроме того, место и роль кредита в экономической системе общества можно определить следующими выполняемыми им функциями [8, с. 103]:

Во-первых, кредит перераспределяет капитал между отраслями хозяйства, тем самым влияя на образование средней нормы прибыли.

Во-вторых, стимулирует эффективность труда.

В-третьих, помогает удовлетворить спрос потребителей на товары и услуги, регулирует рынок сбыта товаров.

В-четвертых, сокращает издержки обращения, связанные с обращением денежных средств и товаров.

В-пятых, способствует наращиванию капитала, его централизации и концентрации.

В-шестых, кредит способствует развитию научно-техническому прогрессу общества в целом.

В обобщенном смысле, банковский кредит – это кредитные отношения

между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, передаваемой во временное пользование.

В более конкретном понимании, банковский кредит – это предоставление кредита кредитополучателю в кредитном учреждении (банке) на условиях возвратности, платности и на определенный срок на строго определенные цели. Возвратность – это главная составляющая кредита, этот принцип находит свое конкретное воплощение в погашение кредита путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет кредитной организации, предоставившей кредит. Платность – этот принцип выражает не только необходимость прямого возврата заемщиком полученных от кредитного учреждения денежных средств, но при этом он должен оплатить проценты за весь срок пользования кредитом. Срочность – кредит выдается на определенный срок, после которого он должен быть возвращен. Целевой характер кредита говорит о целенаправленном его использовании, за нецелевое использование кредита заемщику грозит штраф.

На рисунке 1 представлена схема экономической деятельности банка [14, с. 18].

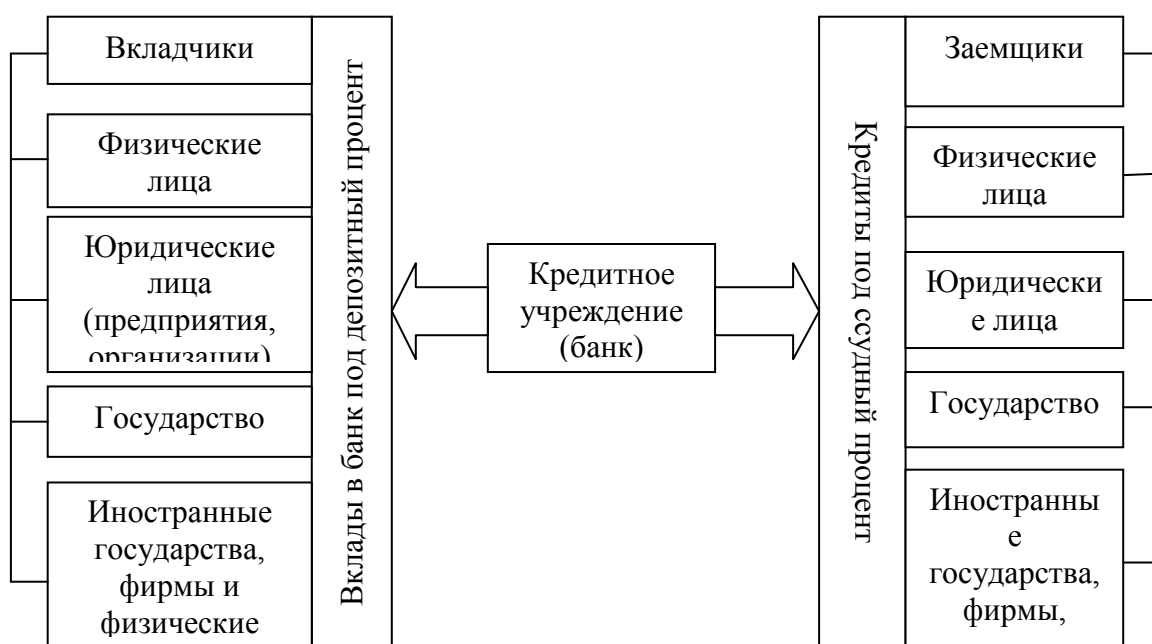


Рисунок 1 – Схема экономического содержания деятельности кредитного учреждения

Анализируя схему, приведенную на рисунке 1, можно сделать вывод, что банк – это учреждение, продающее кредиты, источником которых являются деньги вкладчиков. А прибыль банка представляет собой разницу между ссудными и депозитными процентами [22, с. 89].

Выгодность выданных кредитов определяется нормой прибыли, которая представляет собой отношение суммы процента к величине ссудного капитала. Российскими кредитными организациями разработан широкий спектр специализированных кредитных продуктов и программ как для физических, так и юридических лиц. Это дает возможность выбрать, каким видом услуги воспользоваться как физическому, так и юридическому лицу (предпринимателю). В банковской сфере существует много классификаций банковских кредитов, одна из них представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация кредитов (ссуд)

| Признак | Вид кредита (ссуды) |
|--------------------------------|--|
| Роль банка | - активный; - пассивный |
| Срок | - до востребования (онкольный); - срочный; - краткосрочный; - среднесрочный; - долгосрочный |
| Назначение | - торговым и промышленным предприятиям; - недвижимостью; - частным лицам; - финансовым учреждениям; - фермерам; - прочие ссуды |
| Цель | - увеличение капитала (производственных фондов); - временное пополнение оборотных средств; - потребительские цели населению; |
| Наличие и характер обеспечения | - бланковый (необеспеченный); - обеспеченный; - ломбардный (под залог товаров или ценных бумаг); - гарантийным обязательством или поручительством |
| Способ | - кредит деньгами; - кредит посредством акцептования векселя заемщика; - векселедательный кредит |
| Степень риска | - с наименьшим риском; - с повышенным; - с предельным риском; - нестандартный |

Источник: [30, с. 97]

Кредитование – это форма финансовых отношений, при которой одно лицо (кредитор) предоставляет другому в пользование некоторую сумму средств на условиях возвратности, платности и срочности.

Предпосылкой для обращения за кредитом для физических лиц являются различного рода потребности, от желания приобрести собственное жилье до простых жизненных ситуаций, когда срочно требуется некоторая сумма наличных средств.

Параметры кредитования физических лиц представлены на рисунке 2 [15, с. 64].

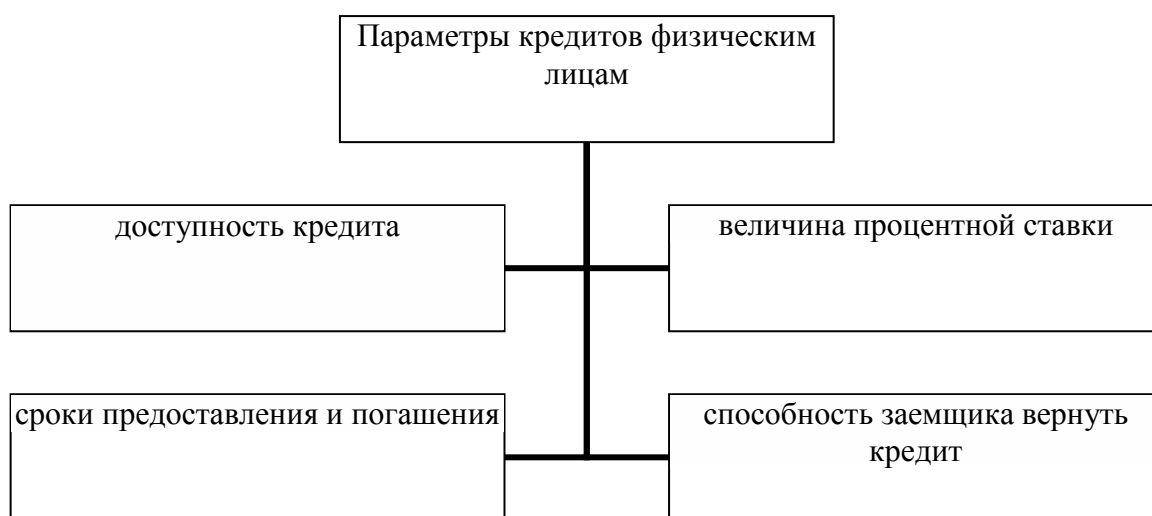


Рисунок 2 – Параметры кредитов физическим лицам

На сегодняшний день на российском рынке существуют следующие виды кредитования физических лиц (рисунок 3).

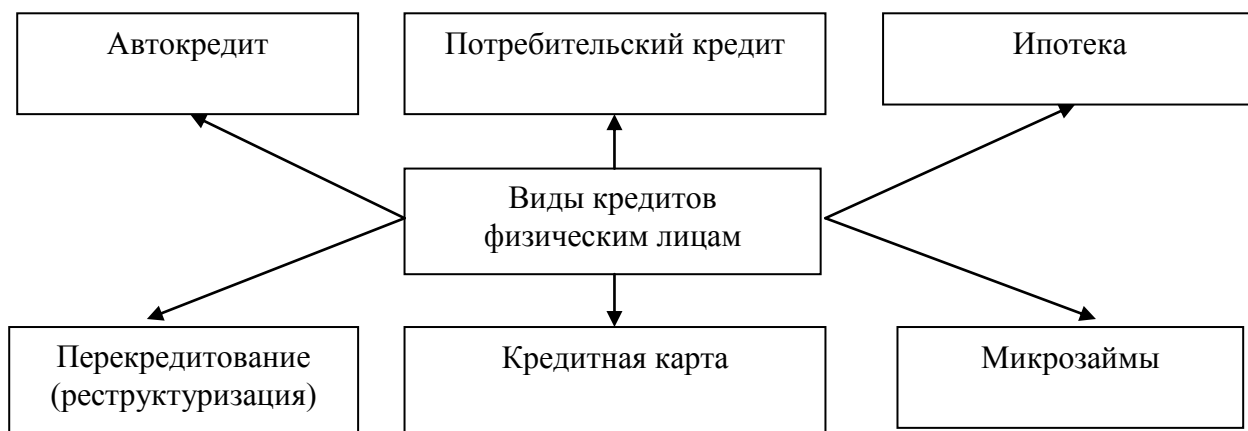


Рисунок 3 – Виды кредитов физическим лицам

Рассмотрим каждый вид более подробно.

Автокредит. Предоставляется кредитным учреждением физическому лицу для покупки автомобиля и является разновидностью потребительского кредита.

Потребительский кредит связан с кредитованием физических лиц с целью приобретения ими товаров и услуг, а, именно, на покупку мебели, бытовой техники и электроники, кредиты на неотложные нужды, образование, лечение, отдых, ремонт квартиры и т.д.

Особенностью потребительского кредита является то, что заемщиками в этом случае выступают физические лица, а использование кредита направлено на удовлетворение потребностей населения.

Ипотечный кредит – одна из разновидностей долгосрочного кредитования, выдаваемые на приобретение жилья (сроки кредитования по которому иногда составляют десятки лет). Объект недвижимости, приобретенный в ипотеку автоматически становится залогом по кредиту. У каждого финансового учреждения, как правило, разработаны свои программы ипотечного кредитования, поэтому и условия по кредиту могут быть разными.

Кредитная карта – самый популярный банковский продукт. Это банковская платежная карта, предназначенная для расчетных денежных операций. С помощью ее предоставляется так называемый револьверный кредит. После погашения кредита (или его части) внесенные денежные средства на карту вновь становятся доступными для снятия [16, с.54].

Реструктуризация – такая банковская услуга, которая позволяет уменьшить размер ежемесячного платежа за счет увеличения срока предоставления займа или за счет объединения нескольких кредитов в один на более выгодных условиях, получение кредита на более выгодных условиях.

Микрозаймы, или еще их называют «займы до зарплаты». Такие займы выдаются микрофинансовыми организациями (МФО), на любые нужды не более 10 000 – 15 000 руб., сроком на две, три недели. Переплата составляет

обычно несколько сотен рублей, то есть, займ выдается под очень высокие проценты. Банкам такие операции не выгодны.

В настоящее время кредиты населению предоставляют многие банки России, поэтому на рынке банковских услуг, связанных с кредитованием физических лиц, очень большая конкуренция, это заставляет банки постоянно искать все новые и новые направления для привлечения клиентов и получения прибыли. Сдерживающим и, одновременно стимулирующим, фактором для такого кредитования является снижение доходов населения. С одной стороны, снижение доходов заставляет человека с осторожностью подходить к возможности взять кредит (займ), что снижает количество клиентов среди физических лиц. С другой стороны, снижение доходов населения заставляет банковский менеджмент предлагать новые виды банковских услуг, более привлекательные для населения. Примером тому могут служить, такие банковские программы ПАО «Сбербанк» как «Ипотека с материнским капиталом» - выгодное для молодых пар или «Потребительское финансирование без залога и поручителей» – данный займ имеет самую большую переплату, но для его оформления требуется мало времени и документов.

В наше время существует много способов кредитования физических лиц. Кредит можно оформить:

- в отделениях Банка (в отделе, занимающемся оформлением и выдачей кредитов);
- в операционном офисе, занимающимся только работой с клиентами, где можно оформить кредит, внести платеж, написать заявление;
- в торговых точках магазинов – партнеров можно оформить кредит на товар;
- на предприятии – успешные предприятия, имеющие высокую прибыль, имеют право кредитовать своих работников, для получения такого кредита достаточно написать заявление работодателю;
- доставка кредитных карт почтой или курьером;

- подача заявки на кредит через Интернет [42, с. 167].

Банки постоянно занимаются поиском клиентов и не дают забыть о себе базовым клиентам:

- проводят рекламные компании (реклама на телевидении, баннеры, листовки, буклеты);

- устраивают презентации, где рассказывают о преимуществах банка, условиях выдачи кредитов;

- разрабатывают новые программы с привлекательными для населения предложениями;

- обзванивают потенциальных клиентов, занимаются смс-рассылками и рассылкой писем на электронный адрес, в которых сообщают о выгодности тех или иных условий кредитования;

- обращаются с просьбой к действующим клиентам с просьбой сообщить им ФИО и контакты 2-3-х своих знакомых и многое др.

За долгие годы практики кредитования физических лиц сложился ряд устоявшихся принципов, которые соблюдаются априори (таблица 2).

Таблица 2 – Принципы кредитования физических лиц

| Принцип | Характеристика |
|---|---|
| Принцип договоренности и совпадения интересов | Выдача кредита может состояться лишь при условии наличия у кредитора свободного капитала, а обе стороны достигают договоренности о размерах и сроках кредитования, величине процентной ставки. Не последнюю роль способно сыграть и предоставление обеспечения займа. |
| Принципы срочности и возвратности | Заемствованная сумма должна быть возвращена в срок, предусмотренный договором, вместе с начисленными процентами, которые выражают стоимость услуги |
| Принцип предоставления гарантий и обеспечения | При выдаче крупных сумм каждый кредитор желает убедиться в том, что его средства будут возвращены. Поэтому он вправе требовать подтверждения платежеспособности или предоставления в залог ликвидного имущества, не уступающего по цене сумме кредита |

Источник: [24, с. 105]

Существует ряд факторов, которые влияют на рынок кредитования физических лиц. Всех их можно условно разделить на три большие группы (таблица 3).

Таблица 3 – Факторы кредитования физических лиц

| Фактор | Характеристика |
|--|--|
| 1. Факторы, стимулирующие развитие рынка | развитие банковской системы, появление новых видов кредитов, повышение жизненного уровня населения, развитие информационных ресурсов, банковских технологий и т.д. |
| 2. Факторы, регулирующие развитие рынка | разнообразие природных, экономических и социальных характеристик отдельных регионов, возрастной состав населения и т.д. |
| 3. Тормозящие факторы | кризис банковской системы, отсутствие развитой институциональной структуры, неразвитые платежные системы и т.д. |

Источник: [22, с. 302]

Рейтинг банков России по объему кредитования физических лиц по состоянию на февраль 2017 года распределился следующим образом [43]:

1. Сбербанк России – 22 474 428 311 (тыс. руб.).
2. ВТБ Банк Москвы – 9 609 160 400 (тыс. руб.).
3. Газпромбанк - 5 318 681 912 (тыс. руб.).
4. ВТБ 24 – 3 186 420 953 (тыс. руб.).
5. Россельхозбанк – 2 914 492 241 (тыс. руб.).

Лидирует в списке Сбербанк Росси.

Кредитование физических лиц обусловлено, прежде всего, следующими причинами:

- денежные доходы населения формируют его платежеспособность, которая, как показала практика, не всегда способствует потребительскому спросу. Для того чтобы сгладить это противоречие и дать возможность приобрести человеку те блага, в которых он испытывает нужду, банки и осуществляют потребительской кредитование;

- в свою очередь, у некоторых слоев населения есть свободные денежные средства, которые они могут вкладывать в банки с выгодой для себя, что способствует перераспределению денежных средств между теми, кто в них нуждается и теми, кто их может предложить.

В тех банках, где маркетингом банковских услуг занимаются серьезно, объемы кредитования физических лиц наиболее высокие, лидером в этой сфере услуг является ПАО «Сбербанк». Динамика показателей объемов

кредитования физических лиц коммерческими банками России представлены в Приложении А [43].

В целом, на рынке потребительского кредитования существует еще очень много проблем: внутренние экономические проблемы, отсутствие внешнего приемлемого для банков фондирования, жесткость и принципиальность регулятора, закредитованность населения, волатильность национальных валют и др. Так по данным Центрального банка России, рынок необеспеченного потребительского кредитования во втором и третьем кварталах 2016 года после непрерывного снижения сначала 2015 года демонстрировал некоторую стабилизацию объема совокупного долга физических лиц. Годовые темпы прироста ссудной задолженности в целом по банковскому сектору оставались в отрицательной зоне и на 1 октября составили: -5,8% (при минимальном значении -12% в начале 2016 года). По группе банков с государственным участием в капитале данный показатель достиг 2,3%.

Фактором, сдерживающим восстановление соответствующего сегмента выступает снижение реальных доходов населения (-5,3% в январе-сентябре 2016 года к аналогичному периоду 2015 года), что ограничивает рост предложения банками новых кредитов [6, с. 23].

Ожидать улучшения ситуации в банковском секторе в ближайшие годы не приходится. Надеяться, что граждане России станут жить лучше через пару лет, вызывает большие сомнения, возможно, их положение еще более ухудшится. Резкого восстановления экономики, как после прошлых кризисов, уже не будет.

Выживание банков в данных условиях целиком и полностью будет зависеть от их кредитной политики.

Таким образом, кредитование физических лиц - это выдача займов частным лицам. Предпосылкой для обращения за кредитом для физических лиц являются различного рода потребности, от желания приобрести собственное жилье до простых жизненных ситуаций, когда срочно требуется

некоторая сумма наличных средств. Основными видами кредитов частным лицам являются: автокредит, потребительский кредит, ипотека, перекредитование (реструктуризация), кредитная карта, микрозаймы.

1.2 Политика кредитования физических лиц в коммерческом банке

Политика кредитования физических лиц является важной составной частью общей банковской политики. Она разрабатывается банковской системой менеджмента вместе с подразделением, занятым кредитными операциями. Политика кредитования физических лиц – это стратегия и тактика банка в части организации кредитного процесса с населением. По мере развития банковской индустрии появляется необходимость в принятии важных решений в области политики кредитования физических. Каждый банк формирует свою кредитную политику, учитывая экономические, политические, географические, организационные и иные факторы. Обзор понятия политики кредитования физических лиц разными авторами представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Обзор точек зрения на содержание политики кредитования физических лиц

| Автор 1 | Определение 2 |
|--|---|
| Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. [7, с. 45] | Политика кредитования физических лиц – это разработка направлений и процесса деятельности банка с целью предоставления населению кредитов, для приобретения товаров (услуг, работ), семейных, личных и других нужд. |
| Кравцова Г.И. [29, с. 77] | Политика кредитования физических лиц – это процесс предоставления банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.) |
| Колпакова Г.М. [25, с. 122] | Политика кредитования физических лиц – это разработка регламентов, процедур и документации на любые виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и т. д. |
| Маркина Е. В. [18, с. 192] | Политика кредитования физических лиц – это часть общей политики банка, направленная на организацию выдачи кредита на потребительские и другие цели |

Окончание таблицы 4

| 1 | 2 |
|-------------------------|--|
| Тепман Л.Н. [3, с. 203] | Политика кредитования физических лиц – это разновидность подходов, форм и методик в предоставлении кредитов целевого характера для физических лиц на различные потребительские цели |
| Янин О.Е. [40, с. 137] | Политика кредитования физических лиц – это процесс предоставления ссудных средств физическим лицам для удовлетворения своих потребностей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности |

Обобщение рассмотренных трактовок позволяет вывести следующее определение политики кредитования физических лиц – это стратегия и тактика, методические регламенты, процедуры по привлечению клиентов и получению населением ссуд на потребительские нужды

Разрабатывая политику кредитования физических лиц, банки определяют ориентиры, критерии которых будут исчислять размеры кредитных вложений и кредитного потенциала, учитывать непредвиденные внешние факторы с учетом конъюнктуры денежного рынка и денежной политики, проводимой Центральным банком.

Особое место при учете объективных факторов занимает выявление предстоящих рисков и разработка методики управления этими рисками. Очень важно учитывать изменение ресурсов банка, его операционной среды и изменения, влияющие на направления выдаваемых кредитов и их результаты, которые могут быть достигнуты на основе выдачи ссуд и привлечения кредитных ресурсов. Еще одна серьезная проблема банковского менеджмента связана с утверждением лимитов кредитования с учетом потребностей частных клиентов и стоящих перед экономикой региона задач.

К субъективным факторам банковской деятельности можно с уверенностью отнести такой фактор как связи банка с общественностью и местными органами власти. Подразумевается тот факт, что работники банка, проживая в данном регионе должны объективно подходить к нуждам своей клиентуры, а руководство банка принимать участие в осуществлении

программ, разработанных правительством региона и их финансировании. В этом случае банк может рассчитывать на поддержку своей деятельности государством.

Цель и приоритетные задачи политики кредитования физических лиц представим на рисунке 4 [32, с. 35]



Рисунок 4 – Приоритетные задачи политики кредитования физических лиц

На политику кредитования физических лиц в коммерческих банках, как мы выяснили, оказывают влияние многие факторы, основные из которых представлены нами в таблице 5.

Таблица 5 – Факторы, определяющие политику кредитования физических лиц

| Факторы | Содержание |
|---------------------------|--|
| Макроэкономические | Общее состояние национальной экономики Денежно-кредитная политика Банка России Финансовая политика правительства России |
| Региональные и отраслевые | Состояние экономики в регионах и отраслях, обслуживаемых банком Состав клиентов, их потребность в кредите Наличие банков конкурентов |
| Внутрибанковские | Величина собственных средств (капитала) банка Структура пассивов Способности и опыт персонала |

Источник: [33, с. 50]

Макроэкономические факторы носят объективный характер, и банк должен максимально приспособлять к ним свою кредитную политику. Общая экономическая ситуация в стране, в реальном секторе экономики оказывает определяющее влияние и на всю финансово-банковскую систему и определяет направления государственной денежно-кредитной политики.

Основным фактором риска для российского банковского сектора в условиях международного финансового кризиса является существенное ограничение доступа к ресурсам с международных рынков капитала и сокращение возможностей внешнего рефинансирования ранее привлеченных заимствований.

Политика кредитования физических лиц определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности.

Кредитная политика оформляется документально и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования.

Элементы политики кредитования физических лиц в коммерческом банке представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Элементы политики кредитования физических лиц

| Этапы кредитования | Регламентируемые параметры и процедуры |
|---|---|
| Предварительная работа по предоставлению кредитов | Состав будущих заемщиков Виды кредитов Количественные пределы кредитования Стандарты оценки кредитоспособности заемщиков Стандарты оценки ссуд Процентные ставки Методы обеспечения возвратности кредита Контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита |
| Оформление кредита | Формы документов Технологическая процедура выдачи кредита Контроль за правильностью оформления кредита |
| Управление кредитом | Порядок управления кредитным портфелем Контроль за исполнением кредитных договоров Условия продления или возобновление просроченных кредитов Порядок покрытия убытков Контроль за управлением кредитов |

Источник: [26, с. 242]

Рассмотрим этапы процесса кредитования физических лиц.

1. Обратившись в банк, клиент получает необходимую информацию по условиям кредитования, обеспечения и возврата кредита.

2. Специалист кредитного отдела ведет переговоры с клиентом, выясняет цель, на которую нужен клиенту кредит, разъясняет условия и порядок предоставления кредита, оценивает кредитоспособность клиента в юридическом и экономическом смысле и т.д.

3. Кредитоспособность клиента позволяет заключить с ним договор и выявить степень риска.

Для определения кредитоспособности потенциального заемщика специалист по кредитам анализирует его доходы и расходы.

Доходы делятся:

- доходы от заработной платы;
- доходы от сбережений и капитальных вложений;
- прочие или другие доходы.

Расходы делятся:

- на выплату подоходного налога и других налогов;

- алименты;
- платежи по ранее полученным кредитам;
- выплаты по страхованию жизни и имущества.

Для получения кредита заемщику необходимо предоставить в банк следующие документы:

- заявление;
- паспорт, по которому специалист банка проверяет, как долго жил человек по месту прописки, его семейное положение и наличие детей;
- справки с места работы заемщика и поручителей о доходе и размере производимых удержаний (для пенсионеров – справку из Пенсионного фонда России);
- декларацию о полученных доходах, заверенную налоговой инспекцией (для граждан – индивидуальных предпринимателей);
- анкеты (заемщика и поручителя);
- паспорта поручителей и залогодателей;
- другие документы по необходимости.

При использовании поручительства необходимо также проводить анализ кредитоспособности поручителя (для этого специально разрабатываются методики).

При использовании в качестве обеспечения возврата кредита залога, заемщик должен предоставить:

При залоге недвижимости:

- документ, подтверждающий право собственности на объект недвижимости;
- свидетельство о праве собственности на квартиру, дом и т.д., в том числе, о праве собственности на земельный участок, государственный акт о праве собственности на землю;
- страховой полис, по которому выгодоприобретателем выступает банк с обязательным ежегодным (или другой периодичностью) переоформлением

на полную стоимость объекта недвижимости или на сумму, обеспечиваемую залогом;

- документ о территориальных границах земельного участка, выданный комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;

- выписку из домовой книги (для квартиры);

- документы, подтверждающие отсутствие задолженности по обязательным платежам.

При залоге транспортных средств:

- технический паспорт транспортного средства;

- страховой полис, по которому выгодоприобретателем выступает банк, с обязательным ежегодным переоформлением на полную стоимость транспортного средства или на сумму, обеспечиваемую залогом. Требуется, чтобы транспортное средство было застраховано от риска угона и ущерба.

При залоге ценных бумаг:

- ценные бумаги;

- выписку из реестра акционеров организации.

В силу действующего законодательства банк (залогодержатель) по обеспечению залогом обязательства, имеет преимущественное право в случае неисполнения заемщиком этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества. Залог может быть предоставлен третьим лицом.

Основные требования к предоставляемому в залог имуществу:

- имущество должно быть освобождено от залоговых и иных обременений;

- имущество должно быть в надлежащем состоянии;

- имущество должно быть ликвидным не только в момент выдачи кредита, но и по прошествии определенного периода времени, когда может возникнуть проблемная задолженность;

- залоговая стоимость обеспечения должна превышать сумму кредита, процентов, начисленных за время кредитования, но не более, чем за 6 месяцев и издержек, связанных с реализацией залога;

- залоговая стоимость определяется исходя из ликвидной стоимости через месяц после окончания срока действия кредитного договора за минусом 10% дисконта.

Существенными недостатками залога являются:

- использование залога часто сопряжено с затратами времени и средств (сюда входит проведение экспертизы предмета залога, страхование предмета залога, расходы по хранению, уплата госпошлины);

- обращение взыскания на предмет залога обычно сопряжено с трудоемкой и дорогостоящей судебной процедурой.

При рассмотрении заявки на кредит существует ряд ключевых моментов, на которые необходимо обратить внимание:

1. Непрерывность занятия и постоянное место жительства.
2. Непротиворечивый характер информации, т.е. все данные и цифры, приведенные в заявке, согласуются между собой.
3. Законность цели, на которую запрашивается кредит.
4. Наличие соответствующих навыков управления денежными средствами, о чем свидетельствует хорошая кредитная история.
5. Благоприятные перспективы продолжения работы [16, с. 75].

При обращении потенциального заемщика в банк с заявлением о предоставлении кредита в рамках утвержденных программ кредитования, одной из основных задач кредитного специалиста является анализ платежеспособности заявителя. Анализ проводится на основе документально подтвержденных сведений о доходах и имущественном положении. Важной является и визуально-психологическая оценка потенциального заемщика.

Анализ кредитоспособности заемщика – процесс анализа рисков и оценки вероятности погашения кредита заемщиком.

Анализ кредитоспособности проводится по трем основным направлениям:

- характеристика заявителя;
- анализ платежеспособности заявителя;
- анализ обеспечения заявителя.

Для характеристики готовности погашать кредит необходимо в заключении отразить следующие моменты:

1. Кредитная история – сведения о том, как заемщик в прошлом исполнял свои обязательства по кредитам.

2. Социальная стабильность – наличие собственного жилья, семьи, детей, постоянное трудоустройство (образование, квалификация, стаж и опыт работы).

3. Возраст и здоровье заемщика – может внезапно наступить смерть, доходы могут существенно сократиться с его болезнью и тратами на лечение, в таких случаях во всех банках используются программы по страхованию жизни и здоровья.

4. Материальное положение – наличие личного имущества, как правило, является положительным фактором, еще лучше, если заемщик обладает ликвидными активами и накоплениями (вкладами).

6. Расходы обязательно должны быть меньше, чем его доходы [25, с. 19].

После непосредственной проверки кредитным специалистом предоставленный заемщиком пакет документов направляется в юридическую службу банка и службу безопасности банка.

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

В случае положительного решения специалист готовит кредитную документацию для дальнейшего подписания с заемщиком и его поручителем. В случае отказа сообщает клиенту о принятом решении устно или письменно.

Оформление кредитной сделки производится путем заключения договора.

Далее наступает этап управления кредитом, в частности, контроль за исполнением кредитных договоров.

Все коммерческие банки применяют унифицированный набор инструментов политики кредитования физических лиц, а именно устанавливаются [19, с. 65]:

- минимальная - максимальная сумма кредита, срок кредита;
- годовая процентная ставка, первоначальный взнос;
- комиссии за выдачу и обслуживание кредита;
- обеспечение кредита (поручительство, залог, страхование);
- способ погашения кредита, способ досрочного погашения кредита;
- срок рассмотрения кредитной заявки, требования к заемщику и предоставляемым им документам и т.д.

Внимание населения банки, в первую очередь, акцентируют на наиболее привлекательных для заемщиков аспектах инструментов политики кредитования физических лиц, например:

- комиссии по кредиту - отсутствие комиссий;
- обеспечение кредита - без залога, без поручителей, минимальное число поручителей, широкий выбор обеспечения;
- требуемые документы - упрощенный пакет документов;
- способ погашения кредита - возможность выбрать наиболее удобный график погашения кредита и т. п.

Таким образом, политика кредитования физических лиц – это стратегия и тактика, методические регламенты, процедуры по привлечению клиентов и получению населением ссуд на потребительские нужды. Политика кредитования физических лиц является универсальным инструментом, от правильного использования которого зависит финансовый результат деятельности банковского учреждения.

1.3 Методика оценки политики кредитования физических лиц в коммерческом банке

Эффективность политики кредитования физических лиц в банках оценивает эффективность принимаемых управленческих решений и эффективность деятельности, это достигается на основе системного анализа финансовых результатов и финансового состояния кредитной организации.

Правильно спланированное и проводимое управление кредитованием физических лиц в банках – это главный показатель повышения эффективности кредитной политики.

Данные после проведения анализа применяются при формировании бизнес-плана, отчета о прибылях и убытках, прогнозного баланса, прогнозирования движения денежных средств и других показателей банковской деятельности и банковских продуктов, и оценки основных его разделов.

Представим методику оценки политики кредитования физических лиц.

1. Абсолютные показатели. Анализ динамики кредитования физических лиц.

При анализе динамики портфеля кредитов рассчитывают темп прироста:

$$KI = \frac{Q_i - Q_{i-1}}{Q_{i-1}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где KI – темп прироста портфеля кредитов;

Q_i – величина портфеля кредитов в отчетном периоде;

Q_{i-1} – величина портфеля кредитов в базовом периоде [27, с.34].

При анализе динамики портфеля кредитов физическим лицам рассчитывают темп прироста:

$$K2 = \frac{Q\phi_i - Q\phi_{i-1}}{Q\phi_{i-1}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где $K2$ – темп прироста портфеля кредитов физическим лицам;

$Q\phi_i$ – величина портфеля кредитов физическим лицам в отчетном периоде;

$Q\phi_{i-1}$ – величина портфеля кредитов физическим лицам в базовом периоде [27, с.34].

Структура портфеля кредитования физических лиц коммерческих банков обычно состоит из ипотечных кредитов, потребительских (в т.ч. кредитные карты) и автокредитов. Поэтому по этой формуле отдельно рассчитывается динамика каждого вида кредита.

2. Относительное изменение.

Темп прироста показывает, на сколько процентов увеличился уровень отчетного периода по сравнению с предыдущим.

Вертикальный анализ показывает структуру портфеля кредитов физическим лицам, когда суммы по отдельным группам берутся в процентах к общему объёму.

$$K3 = \frac{Q\phi_i}{Q\phi} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где $K3$ – структура портфеля кредитов физическим лицам;

$Q\phi$ – общая величина портфеля кредитов физическим лицам;

$Q\phi_i$ – величина отдельного показателя портфеля кредитов. [13, с. 54].

Доля портфеля кредитов физическим лицам в активах банка рассчитывается по формуле:

$$K4 = \frac{Q\phi}{A} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где $K4$ – доля портфеля кредитов физическим лицам;

A – активы банка.

Доля портфеля кредитов физическим лицам в кредитном портфеле банка рассчитывается по формуле:

$$K5 = \frac{Q\phi}{Q} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где $K5$ – доля портфеля кредитов физическим лицам в кредитном портфеле банка;

Q – кредитный портфель банка [16, с. 44]

Доля просроченной задолженности в кредитовании физических лиц (коэффициент проблемности кредитов), представляет собой удельный вес просроченных кредитов в общей сумме предоставленных кредитов:

$$K6 = \frac{П}{Qф} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где $K6$ – доля просроченной задолженности в кредитовании физических лиц;

$П$ – объем просроченной задолженности [12, с. 45]

3. Оценка эффективности кредитной деятельности банка

После этого необходимо рассчитать долю процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах банка и долю процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования, доходность кредитования.

$$K7 = \frac{ПРфл}{ПР} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где $K7$ – доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах банка;

$ПРфл$ - проценты по кредитам физическим лицам;

$ПР$ - процентные доходы банка.

$$K8 = \frac{ПРфл}{ПРк} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где $K8$ – доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования;

$ПРк$ – процентные доходы от кредитования.

$$K9 = \frac{ПРфл}{Qф} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где $K9$ – доходность кредитования [38, с. 33]

В таблице 7 приведен алгоритм анализа эффективности политики кредитования физических лиц.

Таблица 7 – Методика оценки политики кредитования физических лиц
коммерческого банка

| Показатель | Содержание | Формулы | Пояснения |
|------------|---|--|--|
| К1 | Темп прироста портфеля кредитов | $K1 = \frac{Q_i - Q_{i-1}}{Q_{i-1}} \cdot 100\%$ | Q_i – величина портфеля кредитов в отчетном периоде, руб.; Q_{i-1} – величина портфеля кредитов в базовом периоде, руб. |
| К2 | Темп прироста портфеля кредитов физическим лицам | $K2 = \frac{Q\phi_i - Q\phi_{i-1}}{Q\phi_{i-1}} \cdot 100\%$ | $Q\phi_i$ – величина портфеля кредитов физическим лицам в отчетном периоде, руб.; $Q\phi_{i-1}$ – величина портфеля кредитов физическим лицам в базовом периоде, руб. |
| К3 | Структура портфеля кредитов физическим лицам | $K3 = \frac{Q\phi_i}{Q\phi} \cdot 100\%$ | $Q\phi$ – общая величина портфеля кредитов физическим лицам, руб.; $Q\phi_i$ – величина отдельного показателя портфеля кредитов, руб. |
| К4 | Доля портфеля кредитов физическим лицам в активах | $K4 = \frac{Q\phi}{A} \cdot 100\%$ | $Q\phi$ – общая величина портфеля кредитов физическим лицам, руб.; A – активы банка, руб. |
| К5 | Доля портфеля кредитов физическим лицам в кредитном портфеле банка | $K5 = \frac{Q\phi}{Q} \cdot 100\%$ | $Q\phi$ – общая величина портфеля кредитов физическим лицам, руб.; Q – кредитный портфель банка, руб. |
| К6 | Доля просроченной задолженности по кредитованию физ.лиц в кредитовании физических лиц | $K6 = \frac{\Pi}{Q\phi} \cdot 100\%$ | Π – объем просроченной задолженности по кредитованию физ.лиц, руб.; $Q\phi$ – общая величина портфеля кредитов физическим лицам, руб. |
| К7 | Доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах банка | $K7 = \frac{\Pi P\phi л}{\Pi P} \cdot 100\%$ | $\Pi P\phi л$ – проценты по кредитам физическим лицам, руб.; ΠP – процентные доходы банка, руб. |
| К8 | Доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования | $K8 = \frac{\Pi P\phi л}{\Pi P_k} \cdot 100\%$ | $\Pi P\phi л$ – проценты по кредитам физическим лицам, руб.; ΠP_k – процентные доходы от кредитования, руб. |
| К9 | Доходность кредитования | $K9 = \frac{\Pi P\phi л}{Q\phi} \cdot 100\%$ | $\Pi P\phi л$ – проценты по кредитам физическим лицам, руб.; $Q\phi$ – общая величина портфеля кредитов физическим лицам, руб. |

Источник: составлено автором

Предложенная нами методика оценки политики кредитования физических лиц коммерческого банка будет использована при анализе политики

кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк» во второй главе выпускной работы.

Выводы по первой главе. В первой главе нами были рассмотрены методические аспекты политики кредитования физических лиц в коммерческих банках, виды кредитов, предлагаемых физическим лицам банками: автокредит, ипотечный, потребительский, а также микрозаймы и реструктуризация кредита.

Кредитование физических лиц - это выдача займов частным лицам. Предпосылкой для обращения за кредитом для физических лиц являются различного рода потребности, от желания приобрести собственное жилье до простых жизненных ситуаций, когда срочно требуется некоторая сумма наличных средств. Основными видами кредитов частным лицам являются: автокредит, потребительский кредит, ипотека, перекредитование (реструктуризация), кредитная карта, микрозаймы.

Политика кредитования физических лиц коммерческого банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности. Поскольку, кредитная политика оформляется документально и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования, то были рассмотрены этапы кредитования физических лиц.

Методика оценки политики кредитования физических лиц коммерческого банка включает изучение динамики и структуры портфеля кредитов, проведение анализа доли кредитов физическим лицам в общей сумме кредитов и активов, проведение анализа доходности кредитного портфеля банка.

2 АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПАО «СБЕРБАНК»)

2.1 Характеристика экономического положения ПАО «Сбербанк»

ПАО «Сбербанк» — крупнейший банк в России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предлагающий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. Учредитель и основной акционер Сбербанка - Центральный банк РФ, который владеет 50% уставного капитала плюс одной голосующей акцией; свыше 40% акций принадлежит зарубежным компаниям. Примерно половина российского рынка частных вкладов, а также каждый третий корпоративный и розничный кредит в России приходятся на Сбербанк.

Основные направления деятельности:

- расчётно-кассовое обслуживание клиентов в рублях и иностранной валюте;
- валютные операции и валютный контроль;
- выпуск и обслуживание пластиковых карт;
- межбанковское кредитование;
- кредитные операции, включая кредитование в виде «овердрафт»;
- проведение документарных операций;
- инкассация денежных средств и перевозка ценностей;
- размещение временно свободных средств клиентов в векселях и на депозитных счетах Банка;
- выпуск и продажа собственных векселей Банка юридическим и физическим лицам, услуги по работе на рынке долговых обязательств;
- финансовый и налоговый консалтинг;
- покупка драгоценных металлов у недропользователей, предприятий, осуществляющих вторичную переработку сырья, и коммерческих банков;
- авансирование и кредитование недропользователей и предприятий, осуществляющих вторичную переработку сырья;

- продажа драгоценных металлов в стандартных и мерных слитках ювелирным предприятиям;
- осуществление операций с драгоценными металлами по поручениям клиентов;
- открытие и ведение обезличенных металлических счетов и счетов ответственного хранения;
- услуги по хранению и транспортировке драгоценных металлов;
- продажа мерных слитков золота физическим лицам (5, 10, 20, 50, 100, 250, 500, 1000г.);
- покупка мерных слитков золота российского производства у физических лиц (при наличии оригиналов документов, подтверждающих происхождение слитков);
- кредитование под залог драгоценных металлов и партий ювелирных изделий;
- выдача займов ювелирным предприятиям в форме стандартных и мерных слитков драгоценных металлов;
- предоставление кредита на сумму НДС при условии покупки драгоценных металлов на производственные цели.

«Сбербанк» в России имеет огромную филиальную сеть: 17 территориальных банков и более 18 400 подразделений. Он оказывает услуги во всех 83 субъектах Российской Федерации. Недавно были введены удаленные каналы обслуживания. Происходит развитие приложений «Сбербанк Онлайн» и «Мобильный банк» с широкой клиентской базой.

Также в последнее время «Сбербанк» значительно расширил зону международного присутствия. Ранее она ограничивалась странами СНГ, однако в последнее время зона распространения существенно возросла. Появились представительства в Центральной и Восточной Европе (Sberbank EuropeAG) и в Турции (DenizBank). Приобретение DenizBank оказалось самым значительным за всю 170-летнюю историю банка. Помимо ранее

перечисленных стран, «Сбербанк» имеет еще представительства в Китае, Индии и Германии, управляет Sberbank Switzerland AG.

Основные финансовые показатели деятельности ПАО «Сбербанк» представлены в таблице 8 [44].

Таблица 8 – Основные финансовые показатели деятельности ПАО «Сбербанк»

в миллиардах рублей

| Показатель | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абс.изм. 2016-2012 гг. |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|
| Процентные доходы | 1094 | 1339 | 1662 | 1999 | 2019 | 925 |
| Чистый процентный доход | 695 | 813 | 960 | 867 | 875 | 180 |
| Чистая ссудная задолженность | 9773 | 11978 | 15889 | 16870 | 17039 | 7266 |
| Кредиты физическим лицам | 326 | 450 | 577 | 631 | 637 | 311 |
| Всего активов | 13582 | 16275 | 21747 | 22707 | 22934 | 9352 |
| Прибыль до налогообложения | 475 | 503 | 429 | 307 | 310 | -165 |
| Прибыль после налогообложения | 346 | 378 | 311 | 218 | 221 | -126 |

Источник: рассчитано и составлено автором по данным по данным ПАО «Сбербанк» [51]

Из таблицы видно, что у банка за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизилась прибыль. Снижение прибыли говорит о том, что экономическая ситуация в стране оказывает свое негативное влияние на деятельность банка.

Основное направление деятельности – кредитование. Сбербанк сегодня клиентам предлагает несколько типов кредитов, которые отличаются по назначению: обычный, нецелевой; с использованием поддержки поручителей; с залогом; для военных; на образование; на жилье; рефинансирование. Каждый вариант имеет ряд особенностей, разные требования к заемщикам и к пакету документов для оформления кредита в Сбербанке. Отличаются они и по сумме и ставкам.

Ипотечные программы «Сбербанка» разнообразны и включают в себя такие популярные спецпредложения, как акции на новостройки, возможность приобрести загородную недвижимость, жилье для военнослужащих и их семей, версии для молодой семьи и тех, кто покупает площади у застройщиков-участников социальных госпрограмм.

Потребительские кредиты представлены четырьмя основными форматами, среди которых стабильной популярностью пользуются потребительские без обеспечения, а также вариант под поручительство. Не менее интересен для определенной категории граждан образовательный кредит с субсидированием от государства. Есть в «копилке» «Сбербанка» и займ для физических лиц под залог недвижимости.

«Сбербанк» выпустил и обслуживает ряд кредитных карт. Среди них есть классические варианты – «Кредитная» и «Кредитная Gold», а также со специальными условиями. Среди последних «Молодежная» – ориентированная на определенный возраст и запросы пользователей, «Аэрофлот Classic» и одноименная с префиксом Gold для тех, кто часто совершает поездки и перелеты, а также выдаваемая в рамках благотворительной программы «Подари жизнь».

При направленности к высокотехнологичному обслуживанию клиентов и широкой сети, «Сбербанк» можно назвать лидером не только по количеству кредитов, но и отдать ему первенство по многим аспектам рынка розничного кредитования.

Потребительские кредиты без обеспечения - удобны эти продукты тем, что их выдают на любые цели. «Сбербанк» предлагает сравнительно невысокие процентные ставки, широкие варианты по срокам (от 3 мес. до 5 лет). Максимальная сумма составляет 1,5 миллиона рублей.

В части пакетов потребительских займов без обеспечения существует ограничение по возрасту. Человеку должен исполниться 21 год на момент подачи заявки, а также гражданину, взявшему кредит, на момент его погашения не должно быть больше 65 лет. Кроме того, обращаться за ссудой

нужно в отделение по месту регистрации. Также есть требование по трудовому стажу, который должен составлять не менее 1 года (общего) за последние 5 лет, и не менее полугода на нынешнем месте работы.

Последнее не касается заемщиков-участников зарплатной программы «Сбербанка», а также тех пенсионеров, которые получают выплаты в учреждении. Для них действуют специальные льготные условия:

- нет привязки к месту регистрации, человек может подать заявку в любое отделение банка, в перечне услуг которого находится кредитование;
- список документов сокращен до возможного минимума, нужен только паспорт;
- на таких клиентов не распространяется требование по общему трудовому стажу, а срок работы на последнем месте, необходимый для получения ссуды, сокращен до 3 месяцев;
- действуют сниженные процентные ставки;
- срок рассмотрения заявки – 2 рабочих часа;
- возможность воспользоваться онлайн-банкингом и оформить кредит с помощью удаленного доступа без посещения отделения.

Потребительский кредит под поручительство. Максимальная сумма, в сравнении с займом без обеспечения, в два раза больше (до 3,0 млн. руб.). Может выдаваться гражданам, достигшим 18 лет. Максимальный срок – 5 лет.

Формат удобен тем, что здесь нет ограничения по целям использования, а также тем, что для увеличения суммы можно добавить созаемщика (распространяется только на тех, кто достиг 21 года). Созаемщиком может выступить муж или жена, и доход супруга будет учтен в общем.

Выдача кредита лицам в возрасте от 18 до 20 лет возможна, если поручителем выступают платежеспособные родители (или один из них). Также на поручителей распространяется требования по возрастным границам, хотя они здесь несколько мягче, чем в предыдущем продукте. Если

там возрастной ценз ставится в 65 лет максимум на момент планируемой выплаты, то здесь он установлен на планке в 75 лет.

И поручителям, и собственно заемщику с созаемщиком нужно обязательно подтвердить свои доходы. У «Сбербанка» в этом вопросе лояльная политика.

Доказательствами могут служить: традиционные справки о доходах, выданные бухгалтерией или оформленные по правилам банка; сведения о получении авторских гонораров; квитанции о выплатах за сдаваемое в аренду имущество и многие другие документы. Главное требование «СБ» – все доходы должны быть задекларированы и «чистыми» (с них должен быть выплачен подоходный налог).

Для держателей «зарплатных» карт условия по этому виду кредита схожи с предыдущим. Они также по умолчанию получают сниженный процент (минус один пункт при аналогичном договоре).

Кредит под залог. В качестве обеспечения здесь может выступать разнообразная недвижимость, принадлежащая заемщику. «Сбербанк» рассматривает разнообразные варианты, начиная от жилых помещений в таунхаусах, заканчивая гаражами.

Сумма кредита рассчитывается исходя из оценочной стоимости объекта (не более 60%). Максимальный срок – 20 лет, размер – до 10 миллионов рублей.

По этому продукту есть ограничения по возрасту для титульного (основного) заемщика и платежеспособного созаемщика в 75 лет на момент последних выплат по договору. Если созаемщик не предоставляет документы, подтверждающие доход, то возрастная планка уменьшается на 10 лет.

Кроме того, на такой кредит не следует рассчитывать гражданам, которые или сами, или их созаемщики являются членами фермерского хозяйства, собственниками предприятия с долей в 5% и более, индивидуальными

предпринимателями, руководителями с правом первой подписи (действительно для МП с числом работников до 30 человек).

Для этого вида продукта практически обязательное условие – добровольное страхование жизни. Однако возврат страховки после выплаты кредита возможен в случае его досрочного погашения. Здесь нужно учесть, что такой пункт должен быть в полисе, а также то, что заявление на возврат неиспользованной суммы следует написать в течение месяца после закрытия договора займа. В случае отказа от оформления страховки банк установит более высокий процент за пользование кредитом.

Держатели «зарплатных» карт и в случае с получением этого кредита находятся в лучшем положении. Им предлагается пониженный процент, льготы по периоду рассмотрения заявок, нет требований по общему стажу работы.

Процесс кредитования представлен на рисунке 5.



Рисунок 5 – Процесс кредитования

Размер процентных ставок по кредитным операциям, порядок начисления процентов, порядок их взыскания определяются в договоре между банком и клиентом. Проценты, как это определено ЦБ РФ, насчитываются за календарное число дней, ежемесячно в размере, предусмотренном кредитным договором. В отдельных случаях начисление и взыскание процентов может проводиться авансом в момент выдачи ссуды. Проценты должны платиться за фактическое количество дней пользования займом и насчитываться на сумму остатка задолженности по займу.

В ежедневной работе с частными клиентами ПАО «Запсибкомбанк» опирается на основные принципы своей работы: надежность, честность и взаимоуважение. Тщательно анализируя основные потребности частных лиц, ПАО «Запсибкомбанк» стремится к тому, чтобы каждый смог оценить все преимущества индивидуального подхода и подобрать наиболее подходящие и актуальные услуги.

Челябинское отделение ПАО «Сбербанк» – это структурное подразделение Сбербанка России. Адрес Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»: г.Челябинск, улица Труда 160. Весь комплекс банковских услуг предоставляется как физическим, так и юридическим лицам. Клиенты приходят сюда с разными целями - от совершения какого-либо платежа до серьезных финансовых операций, которые осуществляют представители малого бизнеса и крупных организаций. Спросом у населения пользуются разного рода кредитные программы, вклады, гарантирующие безопасность вложений.

Основные финансовые показатели деятельности Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» представлены в таблице 9. Из таблицы видно, что у Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизился чистый процентный доход, прибыль до налогообложения, после налогообложения.

Таблица 9 – Основные финансовые показатели деятельности Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»

в миллионах рублей

| Показатель | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абс.изм. 2016-2012 гг. |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------------|
| Процентные доходы | 11 516 | 14 095 | 17 494 | 21 042 | 21 710 | 10 194 |
| Чистый процентный доход | 7 315 | 8 555 | 10 102 | 9 123 | 9 214 | 1 900 |
| Чистая ссудная задолженность | 102 871 | 126 084 | 167 253 | 177 579 | 179 355 | 76 484 |
| Кредиты физическим лицам | 3 432 | 4 735 | 6 071 | 6 639 | 6 705 | 3 274 |
| Всего активов | 142 966 | 171 317 | 228 916 | 239 021 | 241 411 | 98 445 |
| Прибыль до налогообложения | 4 997 | 5 292 | 4 518 | 3 231 | 3 263 | -1 734 |
| Прибыль после налогообложения | 3 644 | 3 975 | 3 276 | 2 299 | 2 322 | -1 322 |

Источник: рассчитано и составлено автором по данным по данным Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»

Таким образом, ПАО «Сбербанк» — крупнейший банк в России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предлагающий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. У банка за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизилась прибыль. Снижение прибыли говорит о том, что экономическая ситуация в стране оказывает свое негативное влияние на деятельность банка. Челябинское отделение ПАО «Сбербанк» – это структурное подразделение Сбербанка России. Весь комплекс банковских услуг предоставляется как физическим, так и юридическим лицам. У Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизился чистый процентный доход, прибыль до налогообложения, после налогообложения.

Далее рассмотрим, как реализуется политика кредитования физических лиц на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанка».

2.2 Анализ политики кредитования физических лиц (на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»)

Проведем анализ кредитования физических лиц в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ динамики кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг.

| Наименование показателя | Период, млн.руб. | | | | |
|--|------------------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| Общий кредитный портфель отделения банка | 102871 | 126084 | 167253 | 177579 | 179355 |
| Кредиты физическим лицам, в т.ч.: | 26616 | 35086 | 42841 | 43524 | 44451 |
| Жилищные кредиты | 10528 | 14571 | 20192 | 22893 | 23385 |
| Автокредиты | 1074 | 1110 | 661 | 318 | 318 |
| Иные потребительские кредиты | 15014 | 19405 | 21989 | 20313 | 20749 |

Источник: рассчитано и составлено автором по данным по данным Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»

Динамику общего кредитного портфеля банка представим на рисунке 6.

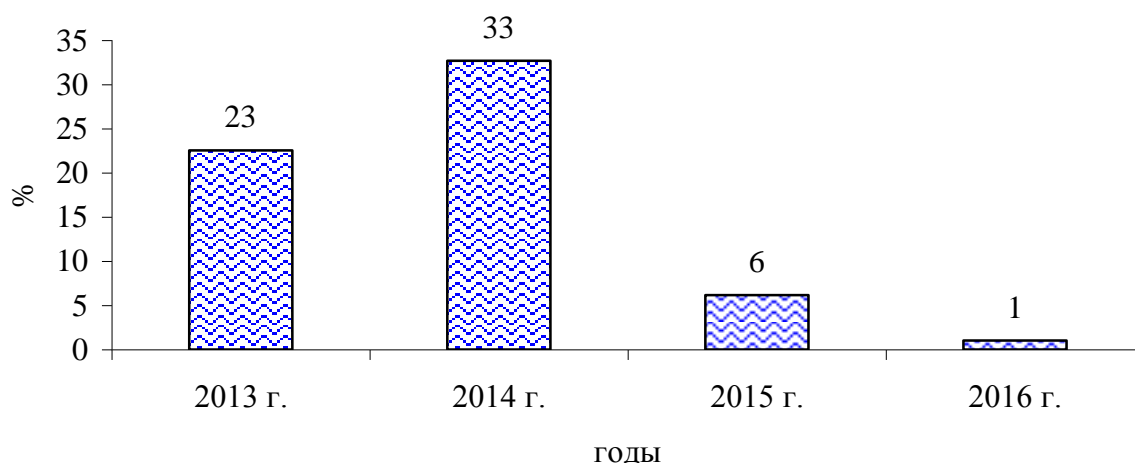


Рисунок 6 – Цепные темпы прироста общего кредитного портфеля в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

За анализируемый период времени увеличился общий кредитный портфель в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». Но отрицательной тенденцией можно назвать снижение темпов роста общего кредитного

портфеля. Так в 2012 г. он составлял 23%, в 2013 г. – 33%, в 2015 г. произошло снижение до 6%, а в 2016 г. до 1%.

Динамику кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» представим на рисунке 7.

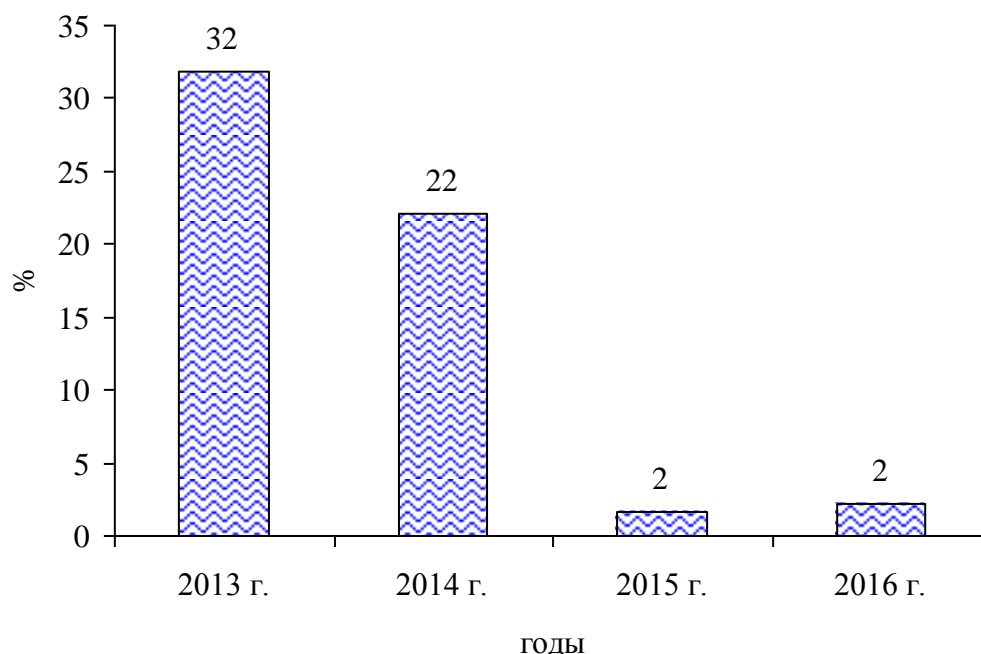


Рисунок 7 – Цепные темпы прироста кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012 - 2016 гг., %

За анализируемый период времени кредитование физических лиц в Челябинском отделением имеет тенденцию к росту, отличие только в темпах роста. Если в 2013 г. по сравнению с 2012 г. прирост кредитов физическим лицам составлял – 32%, то прирост в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизился до 22%, в 2015 г. до 2%, а в 2016 остался на уровне предыдущего года. Это показывает ужесточение политики Сбербанка в отношении должников, просрочивших оплату кредитов и более осмотрительное и взвешенное отношение к потенциальному заемщику с целью снижения рисков не возврата кредита.

Динамику видов кредитов населению представим на рисунках 8-10.



Рисунок 8 – Цепные темпы прироста жилищных кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012 - 2016 гг., %

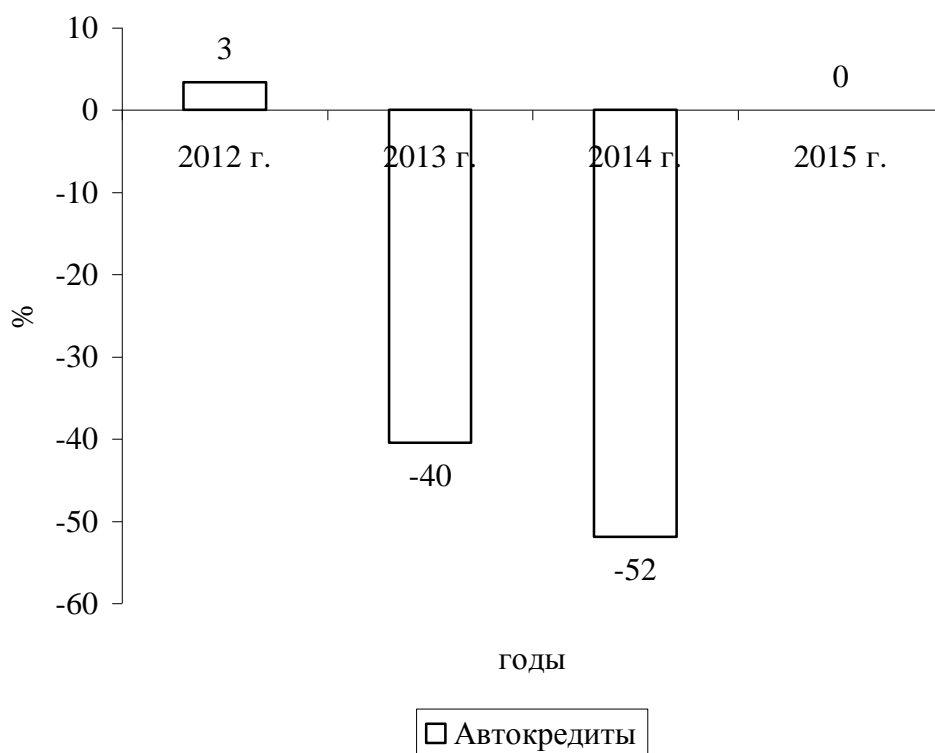


Рисунок 9 – Цепные темпы прироста автокредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012 - 2016 гг., %



Рисунок 10 – Цепные темпы прироста иных видов кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012 - 2016 гг., %

За анализируемый период времени снижаются темпы роста жилищных, автокредитов и иных потребительских кредитов. Причины снижения объемов потребительских кредитов следующие: снижение уровня реальной заработной платы в регионе; сокращение действующих предприятий; высокий уровень безработицы и нестабильность постоянного заработка у заемщиков. У жилищного кредитования в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» по сравнению с другими видами кредитов более высокие темпы роста. Это можно объяснить тем обстоятельством, что в качестве залога по этому виду кредитования является жилье, что снижает риски кредитования и обеспечивает возврат кредита. Проведем анализ структуры кредитования физических лиц в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012 - 2016 гг.

Таблица 11 – Анализ структуры кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг.

в процентах

| Наименование показателя | Период | | | | |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| Кредиты физическим лицам, в т.ч.: | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Жилищные кредиты | 40 | 42 | 47 | 53 | 53 |
| Автокредиты | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| Иные потребительские кредиты | 56 | 55 | 51 | 47 | 47 |

Источник: рассчитано и составлено автором по данным по данным Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»

Структуру кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. представим на рисунке 11.

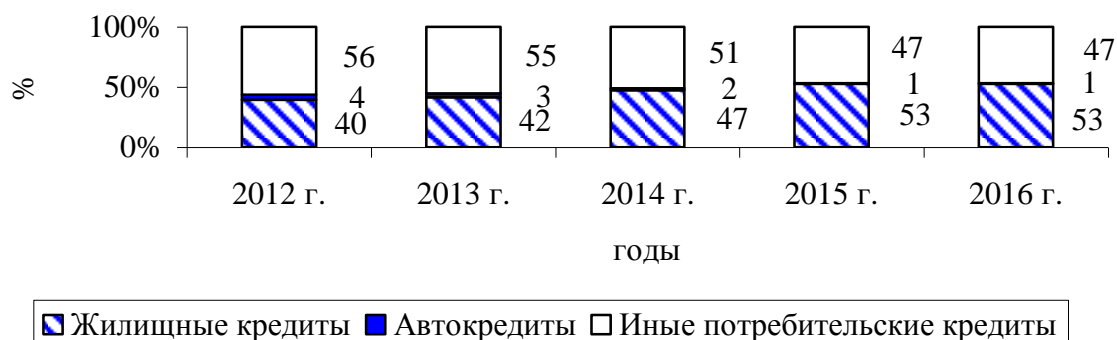


Рисунок 11 – Структура кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

В структуре кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2014 гг. преобладало иное потребительское кредитование, в 2015-2016 гг. жилищные кредиты, их доля ежегодно увеличивалась. Наименьшая доля у автокредитов. За последние 5 лет снижался их удельный вес.

Относительные показатели кредитования представим в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ относительных показателей кредитования физических лиц в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг.

| Наименование показателя | Период | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| Общий кредитный портфель, млн.р. | 102871 | 126084 | 167253 | 177579 | 179355 |
| Кредиты физическим лицам, млн.р. | 26616 | 35086 | 42841 | 43524 | 44451 |
| Активы | 142966 | 171317 | 228916 | 239021 | 241411 |
| Проср. задолж. по кредитам физическим лицам, млн.р. | 3860 | 4797 | 7096 | 8366 | 8691 |
| Доля кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов, % | 26 | 28 | 26 | 25 | 25 |
| Доля кредитов для физических лиц в активах, % | 19 | 20 | 19 | 18 | 18 |
| Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам, % | 2,7 | 2,8 | 3,1 | 3,5 | 3,6 |

Источник: рассчитано и составлено автором по данным по данным Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»

Отрицательным фактом в кредитовании физических лиц является рост просроченной задолженности за 2012-2016 гг.

Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам представим на рисунке 12.

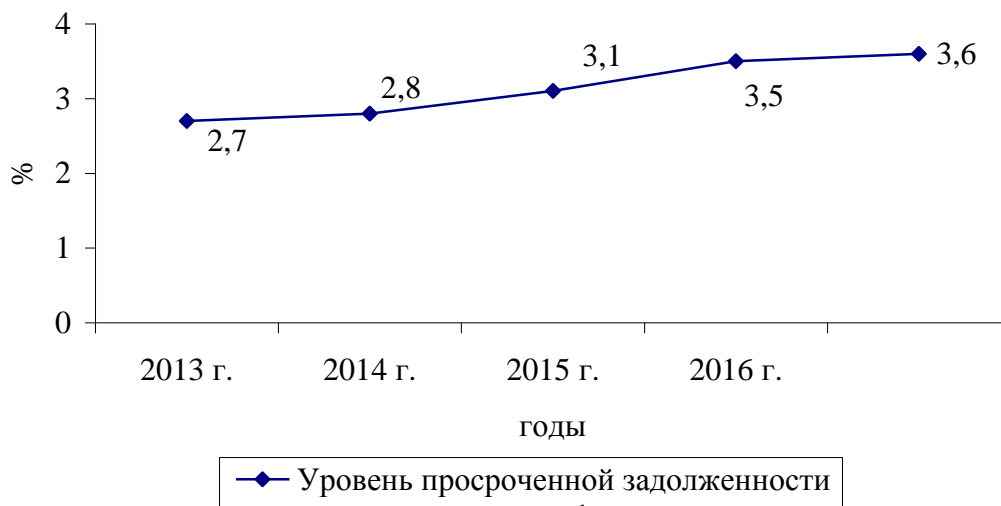


Рисунок 12 – Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

Процент просроченных потребительских кредитов в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» и в целом по ПАО «Сбербанк», вырос с 3% в 2013 г. до 4% в 2016 г. Причины роста невозврата потребительских кредитов следующие: курс рубля, финансовый кризис, снижение уровня реальной заработной платы в регионе; уровень безработицы и нестабильность постоянного заработка у заемщиков; рост случаев мошенничества и сокрытия информации со стороны заемщиков; немалую долю в просроченных задолженностях занимают такие факторы как ухудшение здоровья заемщика, его смерть, распад семьи, потеря имущества при чрезвычайных обстоятельствах и общее снижение материального благополучия.

Все эти факторы заставляют руководство банка привлекать все новых и новых клиентов (вкладчиков), а также создавать еще большие резервы, снижающие риск банкротства.

Рассмотрим долю кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов на рисунке 13.

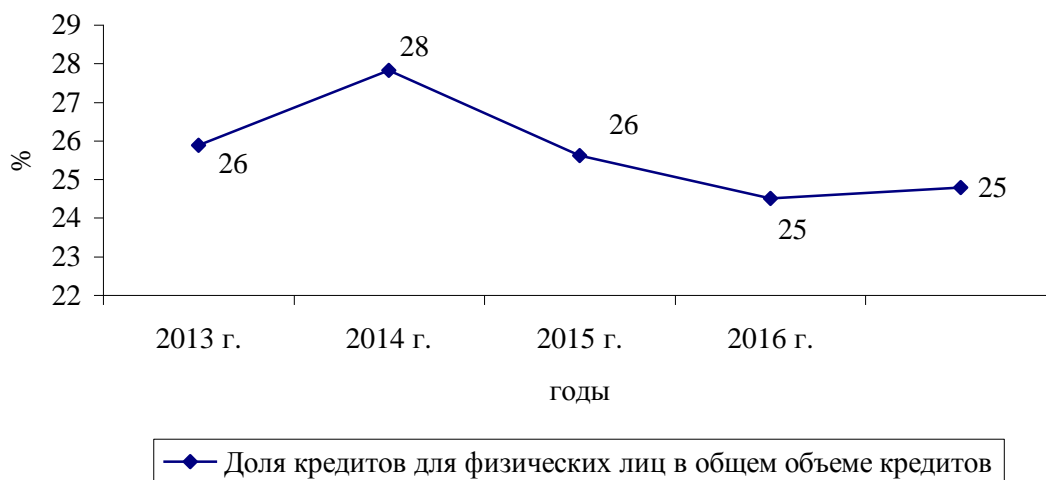


Рисунок 13 – Доля кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

Доля кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» начиная с 2014 г. снижается в связи с увеличением доли кредитования юридических лиц и банков.

Доля кредитов для физических лиц в активах в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. представлена на рисунке 14.

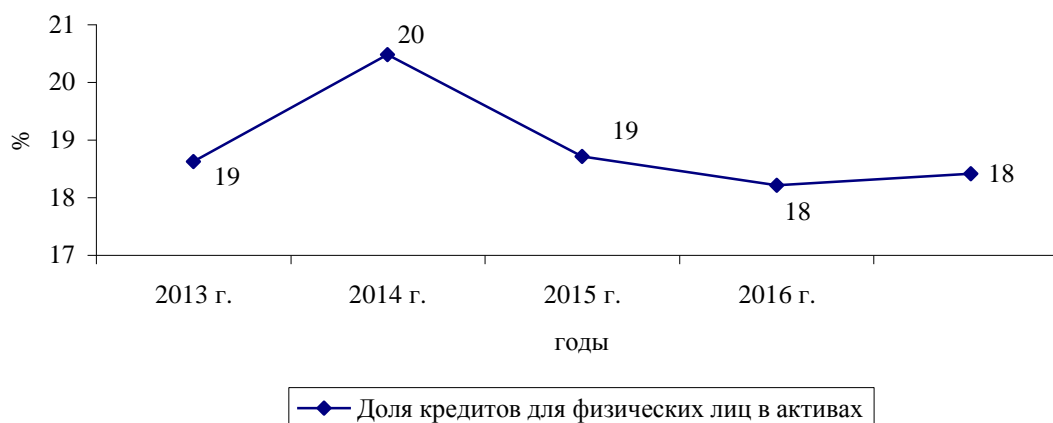


Рисунок 14 – Доля кредитов для физических лиц в активах в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

Доля кредитов для физических лиц в активах в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. также как и предыдущий показатель начиная с 2014 г. снижается в связи с увеличением доли кредитования юридических лиц и банков.

Показатели доходности кредитного портфеля в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Доходность кредитного портфеля по кредитам физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк»

| Наименование показателя | Период | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| Процентные доходы, млн.руб. | 11 516 | 14 095 | 17 494 | 21 042 | 21 710 |
| Процентные доходы по кредитованию, млн.руб. | 10211 | 12537 | 15737 | 19168 | 20436 |
| Процентные доходы по кредитованию физических лиц, млн.руб. | 3432 | 4786 | 6269 | 6931 | 6924 |
| Портфель кредитов физическим лицам, млн.руб. | 102871 | 126084 | 167253 | 177579 | 179355 |
| Доходность кредитного портфеля, % | 3,3 | 3,8 | 3,7 | 3,9 | 3,9 |
| Доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах, % | 29,8 | 34,0 | 35,8 | 32,9 | 31,9 |
| Доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования, % | 33,6 | 38,2 | 39,8 | 36,2 | 33,9 |

Источник: рассчитано и составлено автором по данным по данным Челябинского отделения ПАО «Сбербанк»

Доходность кредитного портфеля по кредитам физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. представлена на рисунке 15.



Рисунок 15 – Доходность кредитного портфеля по кредитам физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

Рисунок демонстрирует снижение показателя в 2016 г., что является негативной тенденцией. Доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. представлена на рисунке 16.



Рисунок 16 – Доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

Рисунок демонстрирует рост показателя в 2013-2014 гг., и его снижение в 2015-2016 гг., что является негативной тенденцией и объясняется снижением процентных доходов по кредитованию физических лиц.

Доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг. представлена на рисунке 17.



Рисунок 17 – Доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2016 гг., %

Доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2013-2014 гг. увеличивался, а в 2015-2016 гг. снижался из-за снижения процентных доходов по кредитованию физических лиц.

На основании проведенного анализа представим SWOT-анализ кредитования физических лиц в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в таблице 14.

Таблица 14 – SWOT-анализ кредитования физических лиц в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк»

| | |
|---|---|
| <p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чёткое проявление знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности в заданной области. 2. Приемлемые финансовые источники. 3. Способность вести конкурентную борьбу. 4. Правильное понимание потребностей клиентов. 5. Отчётливо, детально и грамотно разработанная стратегия развития. 6. Большая филиальная сеть. 7. Хорошая репутация как лидера среди банков. 8. Высокий уровень обеспечения прогрессивной, совершенной, инновационной технологией. 9. Высокое доверие со стороны населения. 10. Поддержка государства. 11. Низкие процентные ставки. | <p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение темпов роста по выдаче кредитов. 2. Сокращение доли кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов и в активах. 3. Повышение уровня просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам. |
| <p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка новых кредитных продуктов. 2. Принятие мер по снижению просроченной задолженности: прекратить выдачу валютных кредитов, усовершенствовать систему оценки кредитоспособности физических лиц, создать «отдел по взысканию просроченной задолженности». 3. Привлечение внимания населения к кредитам в банке: контекстная реклама в Интернете. | <p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост ставки рефинансирования и ставок по кредитам. 2. Не возврат кредитов. 3. Появление более сильных конкурентов. 4. Снижение спроса на кредитование из-за ухудшения финансового положения населения. 6. Девальвация валюты. 7. Ужесточение политики ЦБ. |

Источник: составлено автором

SWOT-анализ кредитования физических лиц в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» выявил слабые и сильные стороны, как возможности так и угрозы.

Таким образом, анализ эффективности политики кредитования физических лиц на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» выявил следующие тенденции: за 2012-2016 гг. увеличился общий кредитный портфель в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». Но отрицательной тенденцией можно назвать снижение темпов роста общего кредитного портфеля. За анализируемый период времени кредитование физических лиц в Челябинским отделением имеет тенденцию к росту в абсолютных показателях и к снижению их темпов роста. Это показывает ужесточение политики Сбербанка в отношении должников, просрочивших оплату кредитов и более осмотрительное и взвешенное отношение к

потенциальному заемщику с целью снижения рисков не возврата кредита. За анализируемый период времени снижаются темпы роста всех видов кредитов в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». В структуре кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2014 гг. преобладало иное потребительское кредитование, в 2015-2016 гг. жилищные кредиты, их доля ежегодно увеличивалась.

За 2016 г. снизились такие показатели как доля кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов, доля кредитов для физических лиц в активах, доходность кредитного портфеля, доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах, доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования. В последние годы повышается уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам. Причины роста невозврата потребительских кредитов следующие: курс рубля, финансовый кризис, снижение уровня реальной заработной платы в регионе; уровень безработицы и нестабильность постоянного заработка у заемщиков; рост случаев мошенничества и сокрытия информации со стороны заемщиков; немалую долю в просроченных задолженностях занимают такие факторы как ухудшение здоровья заемщика, его смерть, распад семьи, потеря имущества при чрезвычайных обстоятельствах и общее снижение материального благополучия.

Подведем итог второй главе.

ПАО «Сбербанк» — крупнейший банк в России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предлагающий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. У банка за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизилась прибыль. Снижение прибыли говорит о том, что экономическая ситуация в стране оказывает свое негативное влияние на деятельность банка. Челябинское отделение ПАО «Сбербанк» – это структурное подразделение Сбербанка России. Весь комплекс банковских услуг предоставляется как физическим,

так и юридическим лицам. У Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизился чистый процентный доход, прибыль до налогообложения, после налогообложения.

Анализ эффективности политики кредитования физических лиц на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» выявил следующие тенденции: за 2012-2016 гг. увеличился общий кредитный портфель в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». Но отрицательной тенденцией можно назвать снижение темпов роста общего кредитного портфеля. За анализируемый период времени кредитование физических лиц в Челябинским отделением имеет тенденцию к росту в абсолютных показателях и к снижению их темпов роста. Это показывает ужесточение политики Сбербанка в отношении должников, просрочивших оплату кредитов и более осмотрительное и взвешенное отношение к потенциальному заемщику с целью снижения рисков не возврата кредита. За анализируемый период времени снижаются темпы роста всех видов кредитов в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». В структуре кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2014 гг. преобладало иное потребительское кредитование, в 2015-2016 гг. жилищные кредиты, их доля ежегодно увеличивалась.

За 2016 г. снизились такие показатели как доля кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов, доля кредитов для физических лиц в активах, доходность кредитного портфеля, доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах, доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования. В последние годы повышается уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам. Причины роста невозврата потребительских кредитов следующие: курс рубля, финансовый кризис, снижение уровня реальной заработной платы в регионе; уровень безработицы и нестабильность постоянного заработка у заемщиков; рост случаев в

мошенничества и сокрытия информации со стороны заемщиков; немалую долю в просроченных задолженностях занимают такие факторы как ухудшение здоровья заемщика, его смерть, распад семьи, потеря имущества при чрезвычайных обстоятельствах и общее снижение материального благополучия.

Итак, в связи с наличием проблем в политике кредитования необходимо разработать мероприятия по ее улучшению.

3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

3.1 Мероприятия по совершенствованию политики кредитования физических лиц

Основные проблемы кредитной политики банка представим на схеме (рисунок 18).

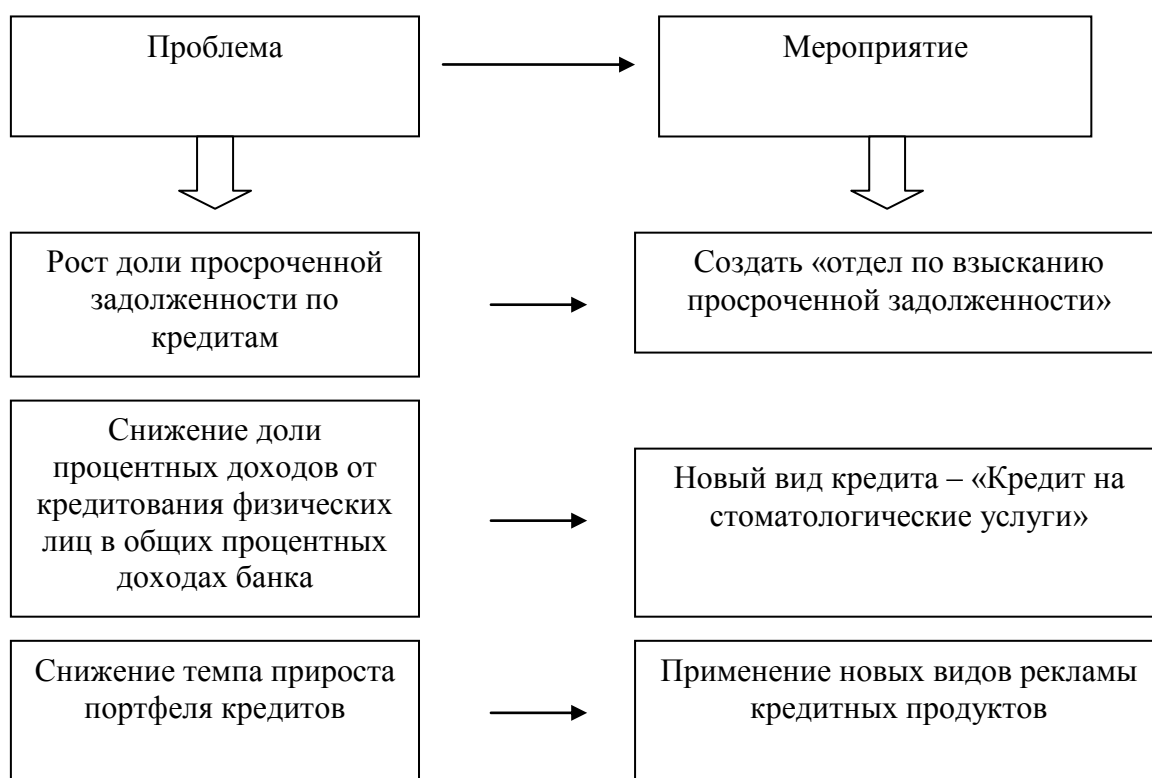


Рисунок 18 - Проблемы политики кредитования физических лиц

В современных условиях круг проблем, мешающих эффективному функционированию рынка банковского кредитования достаточно широк: несовершенство законодательства, сложный механизм реализации залога, не возврат и нецелевое использование кредитов и т. п.

С точки зрения банка можно выделить следующие основные проблемы, связанные с кредитованием:

1. Сложности получения полного доступа к кредитным историям заемщиков.

Банк должен отслеживать и оперативно отсекаать заемщиков, которые брали кредиты ранее и не смогли их должным образом вернуть, другими словами — клиентов с плохой кредитной историей.

Для получения информации о заемщике, банки обращаются в организации, именуемые Бюро кредитных историй, которые занимаются сбором, обработкой, хранением и предоставлением информации, имеющей отношение к кредитной истории отдельных людей, включая такие сведения, как остаток текущей задолженности или же информацию о уже погашенных займах, данные о внесении платежей, случаи непогашения или не своевременного погашения кредита.

При постоянном и достоверном предоставлении информации о клиентах в Бюро кредитных историй, банки имеют все шансы получать необходимую информацию о кредитных операциях возможных заемщиков. Но большинство БКИ, особо принадлежащие лично банкам, подвержены конфликту интересов: каждое пытается получить полную и достоверную информацию о клиенте, при этом, не предоставляя своей информации о заемщике.

Еще одна сложность, связанная с кредитными историями заключается в том, что заводить кредитную историю — дело добровольное, и заемщик вправе не разрешить кредитору давать о себе информацию в БКИ. Следовательно, у банков не будет полной информации о потенциальных клиентах и о добросовестности выполнения ими возложенных на них обязательств по кредитам, взятым ранее.

Также обмен данными о клиентах между банками затрудняется законом о защите персональных данных.

В итоге, банк не всегда имеет возможность получить полную информацию о заемщике, что приводит к бесконтрольному кредитованию одного заемщика в нескольких банках. Это может вызвать кризис «перекредитования».

2. Нецелевое использование кредита заемщиком.

Например, при таком виде кредитования населения, как потребительское кредитование, очень сложно отследить на какие цели заемщик берет денежные средства у банка и как он им распорядится.

Предположим, банк предоставляет заемщику кредит на получение образования, при этом банк предполагает, что это поможет заемщику повысить свой доход, а следовательно, своевременно вернуть кредит с процентами. Однако заемщик расходует полученные от банка денежные средства на приобретение бытовой техники.

В такой ситуации банк не имеет возможности прогнозировать доходы заемщика и адекватно на него воздействовать.

3. Мошенничество в сфере банковского кредитования.

Банковское мошенничество имеет ряд особенностей:

- Как правило, мошенники в сфере банковского кредитования имеют высокий интеллектуальный уровень. Чаще всего, это люди, имеющие высшее образование, навыки программирования, которые занимаются или когда-либо занимались предпринимательской деятельностью.

- Банковское мошенничество всегда сопровождается крупным ущербом и существенным вредом, который причиняются как банку, так и его клиентам этого банка.

- Банковское мошенничество, как правило, совершается в совокупности с другими преступлениями, такими как незаконная банковская деятельность, незаконное получение кредита, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности и другими.

- Банковское мошенничество носит массовый характер. Чаще всего вред наносится наименее защищенным слоям населения, например пенсионерам, которые в условиях весьма затруднительного материального положения связали свои надежды с банковским кредитованием, в надежде улучшения своего положения и оказались обманутыми.

К наиболее распространенным банковским махинациям в области кредитования в настоящий момент можно отнести:

- Представление фальшивых или подделанных документов. Особенно это распространено на справки о доходах физических лиц с места работы.

Лица, фактически получающие кредит, за небольшую плату оформляют его на недееспособных лиц (злоупотребляющих спиртными напитками и т. д.). При этом жертвами таких преступлений становится как сам банк, выдавший кредит, потому что, как правило, данные кредиты не возвращаются, так и тот человек, на которого был оформлен кредит, потому что банк предъявляет к нему иск о взыскании денег.

- Предварительный сговор с продавцами или иными должностными лицами в точках продаж.

- Предварительный сговор с сотрудниками банка.

- Получение физическим лицом крупной суммы кредита с оформлением договора поручительства третьего лица, как способа обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, и представления подложных документов. Сам должник после получения кредита исчезает, а поручитель настолько неплатежеспособен, что погасить кредит не может, так как представленные сведения о его финансовом положении сфальсифицированы.

Мошенничество является одним из самых распространенных преступлений, совершаемых в банковской сфере.

4. Невозврат кредитов банку.

Главная проблема невозврата денежных средств, выдаваемых по кредитному договору, заключается в следующем:

- низкий уровень как правовой, так и экономической грамотности основной массы населения;

- недостаточная оценка собственных финансовых возможностей заемщика;

- наличие существенных пробелов в области кредитования в законодательстве Российской Федерации.

В настоящее время для возврата кредитов с должников коммерческие банки вынуждены обращаться к услугам коллекторских агентств, тем самым

нося дополнительные расходы помимо сумм задолженностей основных должников.

В большинстве случаев, банки решают проблему недобросовестности своих клиентов, используя ресурсы собственной службы безопасности и возможности сотрудничества с правоохранительными органами. Так как перспектива уголовного преследования является для заемщика малопривлекательной, данный подход является действенным.

Предъявление судебного иска против потребителя не имеет для банка больших перспектив, если учитывать что затраченные средства могут превышать размер самого кредита. Эта проблема связана как с общей неповоротливостью судебной и исполнительной системой, так и с объективными трудностями судопроизводства и исполнения против физических лиц в нашей стране.

5. Наличие определенных сложностей механизма реализации залога.

В настоящее время одной из наиболее популярных форм обеспечения кредитных обязательств является залог. Механизм реализации залога представляет собой достаточно сложный и неудобный процесс для банка.

Банк сталкивается с рядом сложностей на стадии обращения взыскания и реализации предмета залога. Реализация заложенного имущества должна осуществляться на публичных торгах. Реализация предмета залога на комиссионных началах не предусмотрена действующим Гражданским кодексом. Стоимость организации взыскания заложенного имущества, таким образом, может быть сравнима со стоимостью самого имущества. И даже такое эффективное средство обеспечения обязательств, как залог, на практике оказывается для кредитора не столь удобным.

На основании представленных проблем, можно определить основные задачи, которые необходимо решить в настоящее время в области кредитования:

- повышение финансовой грамотности клиентов;

- обеспечение клиентов всей необходимой информацией на этапе заключения договора;

- предотвращение невозвратов задолженности и защита кредиторов, в том числе путем сбора информации, формирования кредитных историй, повышения действенности институтов залога и обеспечения;

- совершенствование системы работы с плохой задолженностью — коллекторских агентств, действенных судебных и исполнительных процедур.

В целом, в настоящее время коммерческим банкам необходимо активно использовать накопленный зарубежный и отечественный опыт в сфере банковского кредитования.

В ближайшее время ожидается среди кредитных учреждений острая конкуренция за добросовестного заемщика. Это будет касаться предложений для заемщиков по индивидуальным финансовым условиям, упрощению и скорости оформления кредитных займов для определенной категории потребителей, в том числе активное развитие удаленных каналов банка (колл-центры, банкоматы, интернет-банкинг).

На кредитном рынке будут появляться банковские продукты, которые сориентированы на отдельные сегменты, интересные клиентам банка-кредитора, а также пакетные программы, сочетающие в своих предложениях одно решение кредитного продукта по сниженной цене с разнообразными дополнительными банковскими услугами и сервисами.

Иначе говоря, некоторые банки начинают потихоньку практиковать банковское предложение, которое заключается в улучшении условий кредитования единичных заемщиков за счет установления персональных процентных ставок и других условий кредитования в зависимости от того, к какой категории платежеспособности относится заемщик. Исходя из этого, максимально выгодные условия будут предлагаться заемщикам с хорошей кредитной историей и высоким уровнем финансовой состоятельности.

Недостатки в организации работы по управлению ссудными операциями приводят к низкому качеству кредитного портфеля, появлению

неработающих кредитов, неплатежеспособности заемщиков, а в результате— к нарушению ликвидности банка, что может повлечь за собой убыточность в деятельности банка и отзыв лицензии Банком России.

Таким образом, необходимо принять меры по развитию кредитования в банке и принять меры по снижению уровня просроченной задолженности.

Представим основные мероприятия по совершенствованию кредитной политики банка

1. В структуре департамента безопасности необходимо создавать «отделы по взысканию просроченной задолженности», которые будут отслеживать факты выхода задолженности на просроченную, осуществлять телефонный «прозвон» клиентов, проверку информации по ним в социальных сетях, рассылку уведомлений, вплоть до обращений в суд.

2. Использование новых видов рекламы кредитных продуктов.

Любой товар нуждается в рекламе. «Продукция» банков настолько однообразна, что маркетологам постоянно приходится ломать голову над тем, как выделиться среди конкурентов. Наиболее сильным инструментом, влияющим на сознание народных масс, по-прежнему, является телевидение. Раньше была хорошо известна реклама банка «Империал», которая использовала различные исторические сюжеты. Современные банкиры любят снимать в своих роликах известных актёров и спортсменов. Также широко используется образ счастливой семьи. Иногда кредиты «продвигают» счастливые дети и домашние животные.

В последнее время традиционное телевидение активно вытесняется Интернетом. Многие потенциальные клиенты банков пользуются специальными сайтами, которые позволяют за считанные минут сравнить предложения сотен финансовых организаций по кредитам и вкладам. Кредитные организации активно используют контекстную рекламу, собственные порталы и социальные сети для продвижения своих продуктов. В контекстной рекламе оплачиваются только действия — клики пользователей по объявлению. Они могут перейти на сайт, посмотреть адрес

и карту проезда или позвонить. Нижнего порога для начала работы с контекстом практически не существует. Рекламодатель может рекламироваться в Директе вне зависимости от размера его бизнеса. Директ работает по модели аукциона. Это отлично подходит для самых разных задач и бюджетов.

Традиционные СМИ вроде газет, журналов, радиостанций и листовок тоже помогают продавать займы. Не теряет своей актуальности и широкоформатная наружная реклама. Над каждым офисом банка висит вывеска или плакат, рекламирующая тот или иной банковский продукт. Почти все банки включают в свои рекламные кампании элементы « сетевого маркетинга ». Они предлагают клиентам привести в банк своих знакомых и платят за каждый заключённый договор. Партнёрские договора заключаются и с юридическими лицами. Банки часто сотрудничают с крупными розничными сетями и размещают в них свои точки продаж. Не отказываются банкиры и от массовых рассылок рекламных сообщений по смс и электронной почте. Все столбы и углы в крупных городах обклеены «выгодными финансовыми предложениями».

Появляются и совершенно новые виды рекламы. К ним относится, например, партнёрский маркетинг в Интернете. Суть его достаточно простая. Партнёром банка создаётся «сайт-одностраничник», привлекающий клиентов. Банк платит владельцу сайта комиссионное вознаграждение за каждого привлечённого заёмщика. Финансисты рекламируют свои услуги в общественном транспорте и в торговых центрах, на вокзалах и в аэропортах, словом рекламу кредитов можно увидеть практически везде. Периодически банкиры выступают спонсорами благотворительных и спортивных мероприятий. По сути это та же реклама, замаскированная под «социальную ответственность». Председатели правления банков любят давать интервью журналистам и выступать в СМИ. Этот пиар в сочетании с другими методами рекламы даёт хороший эффект. Иногда маркетологи банков используют непрямую рекламу для продвижения займов и кредитов. Логотип

банка может невзначай мелькнуть в каком-нибудь фильме или сериале. Экзотическим каналом продвижения банковских продуктов можно считать вирусный маркетинг. Это достаточно сложный и креативный вариант рекламы, который иногда имеет оглушительный эффект. Рекламные технологии постоянно совершенствуются и дают финансовым организациям новые инструменты для привлечения клиентов.

3. Новый вид кредита – кредит на стоматологические услуги.

Качественные медицинские услуги сегодня обходятся довольно дорого. Столкнувшись с серьезными проблемами со здоровьем, к примеру, когда необходимо срочное проведение операции или нужно начинать длительный курс лечения, сразу возникает вопрос о том, где взять средства на лечение. Каждый решает эти вопросы по-своему. Одним из самых быстрых и самых удобных способов разрешения денежной проблемы является оформление кредита на лечение. Серьезные финансовые организации заключают договоры с определенными частными клиниками. Таким образом, клиенту клиники, столкнувшемуся с нехваткой денег на лечение, сразу предлагают воспользоваться кредитной программой своего банка-партнера.

Данный вид кредита может брать заемщик на собственное лечение или на лечение своего родственника. Кредит можно взять на хирургическую операцию, на курортно-санаторное лечение, на проведение лабораторных исследований, на онкологическое лечение, на стоматологическое лечение и пр. Стоит отметить, что к числу медицинских услуг относится и косметическая хирургия. Кредит на лечение мало чем отличается от иных видов кредитования. Для получения такого займа клиенту необходимо будет собрать определенный пакет документов. В него, помимо справки о доходах, идентификационного кода и паспорта, входит еще счет из клиники.

В большинстве случаев на рассмотрение заявки требуется несколько часов, но иногда эта процедура может затянуться и на несколько дней. Если заемщику предстоит серьезная операция, банк может потребовать поручителя, который будет выплачивать кредит в случае неудачно

проведенной операции. Таким заемщикам еще нужно будет провести обязательное страхование собственной жизни.

Кредит, который выдается на лечение, представляет собой целевой вид кредита. Достоинство его заключается в сравнительно небольшой процентной ставке. В среднем размер годового процента составляет 14%.

У подобного вида кредитования имеются свои недостатки, главным из которых является необходимость предоставления банку счета с клиники. В этом случае банк узнает о предстоящих процедурах, а в случае с серьезным лечением, к примеру, со сложной хирургической операцией, просто может не одобрить заявку на кредит.

При оформлении кредита клиент может получить скидку на стоимость медицинской услуги.

Дополнительными мероприятиями могут быть:

1. Прекратить выдачу валютных кредитов (в иностранных валютах) для физических лиц и для юридических лиц, которые не являются предприятиями-экспортерами и не получают доходы в иностранной валюте, поскольку, с учетом обострившихся в последние месяцы валютных рисков, это крайне необходимо.

2. Усовершенствовать систему оценки кредитоспособности физических лиц, в частности, систему скоринга, рассматривая только данные клиентов, которые подтверждаются официальными справками о доходах от работодателей, а также проверяя информацию о самих работодателях клиентов (чтобы выяснить, не фиктивные ли данные предоставил клиент, поскольку в последнее время фиктивные справки и фиктивные данные для получения кредита стали выгодным бизнесом, а саму проверку можно проводить, исследуя данные по работодателям в Интернет, что может быть поручено департаменту безопасности банка, а также оценивая по базе банка, какие клиенты допустили значительную просроченную задолженность, являясь работниками того или иного работодателя, чтобы выявить «фиктивных» работодателей с помощью дополнительных контрольных

процедур, что тоже может быть возложено на департамент экономической безопасности банка).

Таким образом, проблемы политики кредитования физических лиц в банке включают: рост доли просроченной задолженности по кредитам, снижение доли портфеля кредитов физическим лицам в общих процентных доходах банка, снижение темпа прироста портфеля кредитов. В качестве мероприятий по совершенствованию политики кредитования физических лиц банка предлагаются: новый вид кредита – кредит на стоматологические услуги, создать «отдел по взысканию просроченной задолженности», использование новых видов рекламы кредитных продуктов.

3.2 Расчет эффективности проекта «Кредит на стоматологические услуги»

Оценим эффективность нового кредитного продукта.

Первоначальные затраты на реализацию нового кредитного продукта будут следующими:

Таблица 15 - Первоначальные затраты на новый кредитный продукт

| Затраты на внедрение | Расчет | Сумма |
|--|--|-------|
| 1.Внесение изменений в программы для настройки под новый кредитный продукт, тыс.руб. | 50 человеко-часов при часовой ставке 150 руб. | 7,5 |
| 2.Разработка рекламных буклетов по новому кредитному продукту, тыс.руб. | 2000 буклетов по 1 руб. + разработка дизайна - 20 тыс. руб. | 22 |
| 3.Наружная реклама, тыс.руб. | 20 щитов на 12 мес.по 20 тыс.рублей за мес.за 1 щит + дизайн 5 тыс.руб. + печать 10 тыс.руб. | 2805 |
| 4.Интернет-реклама, тыс.руб. | 100 баннеров по 5 тыс.руб. + дизайн 3 тыс.рублей +актуализация информации на сайте - 10 тыс.руб. | 513 |
| 5.Разработка новой формы договоров, тыс.руб. | 20 человеко-часов при часовой ставке 150 руб. | 3 |
| 6. Прочие затраты, тыс.руб. | обучение и др. | 50 |
| Всего, млн.руб. | | 3,4 |

Источник: составлено автором

То есть, банк потратит 3,4005 млн.рублей на продвижение нового кредитного продукта в 2017 году. Дополнительный процентный доход будет рассчитан по формуле:

$$ДПД_{пл} = \%кр * Qкр, \quad (10)$$

где $\%кр$ – ставка по кредиту;

$Qкр$ – количество выданных кредитов.

На основании опыта внедрения подобных мероприятий в других банках прогнозируется прирост процентного дохода в плановом периоде в размере 0,1%.

Процентный доход в прогнозном периоде будет рассчитан по формуле:

$$ПД_{пл} = ПД_1 + ДПД_{пл}, \quad (11)$$

где $ПД_{пл}$ - процентный доход в плановом периоде;

$ПД_1$ - процентный доход в отчетном периоде.

Годовой эффект будет рассчитан по формуле:

$$ГЭ = ПД_{пл} - ПР_{пл} - З, \quad (12)$$

где $ГЭ$ - годовой эффект в плановом периоде;

$ПР_{пл}$ - процентные расходы в плановом периоде;

$З$ - затраты на реализацию мероприятия.

Эффективность будет рассчитана по формуле:

$$\mathcal{E} = ГЭ / (ПР_{пл} + З) * 100, \quad (13)$$

где \mathcal{E} - эффективность.

В Челябинской области проживает 1 млн.чел., из них численность населения от 40 лет (ежегодно посещающие стоматолога) - 200 тыс.чел. Из этого числа 60 тыс.чел. пользуется услугами официальных стоматологических клиник.

Предположим, что 10% от этого числа ежегодно будут обращаться за кредитом в ПАО «Сбербанк» и 5% из этого числа кредит будет одобрен и выдан, т.е. 5 тыс. кредитов в год на сумму 25 тыс.руб. Общая сумма выданных кредитов за год составит 125 миллионов в год. Ставка по кредитам будет 14%. Условия кредита представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Условия кредита

| Показатель | Характеристика |
|----------------------|--|
| Цель кредита | Стоматологические услуги (протезирование) |
| Схема расчета | Аннуитетные платежи, равными долями |
| Валюта кредита | Рубли |
| Сумма кредита | 20-200 тыс.руб. |
| Подтверждение дохода | Справка о доходах с места работы |
| Обеспечение | Не требуется |
| Комиссии | Нет |
| Срок рассмотрения | День в день |
| Срок погашения | 12 месяцев |
| Ставка | 14% |
| Преимущество | При оформлении кредита скидка 5% на стоимость медицинской услуги |
| Место оказания услуг | Челябинская областная стоматологическая поликлиника |

Источник: составлено автором самостоятельно

Данный кредит потребует привлечения дополнительных депозитов (таблица 17).

Таблица 17- Потребности в привлечении депозитов, расчет прибыли

| Показатель | Расчет |
|---|--|
| Необходимая сумма для выдачи кредитов | 125 тыс.руб. |
| Ставка по вкладам (годовая) | 6% |
| Обязательные резервы Центрального банка | 5% |
| Ставка | 14% |
| Доход | $14\% * 125 - 6\% * (125 * 5\%) = 16,3$ млн.руб. |
| Прибыль | $16,3 - 3,4 = 12,9$ млн.руб. |
| Эффективность (эффект / затраты * 100) | $12,9 / 3,4 * 100 = 379\%$ |

Источник: составлено автором самостоятельно на основе предложений

Таким образом, прибыль составит 12,9 млн.руб.

Подведем итог третьей главе.

Проблемы политики кредитования физических лиц в банке включают: рост коэффициента проблемности кредитов, снижение процентных доходов и доходности по кредитованию физических лиц, снижение темпа роста ссудной задолженности по кредитованию физических лиц, снижение качества кредитов: рост просроченной задолженности. В качестве мероприятий по совершенствованию политики кредитования физических лиц

банка предлагаются: новый вид кредита – кредит на медицинские услуги, создать «отдел по взысканию просроченной задолженности», прекратить выдачу валютных кредитов, использование новых видов рекламы кредитных продуктов, усовершенствовать систему оценки кредитоспособности физических лиц.

Проведенная оценка эффективности нового вида кредитного продукта показала, что первоначальные затраты на мероприятия составят 3,4 млн. руб. За год будет выдано кредитов на сумму 125 млн.руб. Прибыль по ним составит 12,9 млн.руб. Эффективность 379%.

Таким образом, предложенное мероприятие является эффективным и рекомендуется ко внедрению.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитование физических лиц - это выдача займов частным лицам. Предпосылкой для обращения за кредитом для физических лиц являются различного рода потребности, от желания приобрести собственное жилье до простых жизненных ситуаций, когда срочно требуется некоторая сумма наличных средств. Основными видами кредитов частным лицам являются: автокредит, потребительский кредит, ипотека, перекредитование (реструктуризация), кредитная карта, микрозаймы.

Политика кредитования физических лиц коммерческого банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности. Поскольку, кредитная политика оформляется документально и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования, то были рассмотрены этапы кредитования физических лиц.

Методика оценки политики кредитования физических лиц коммерческого банка включает изучение динамики и структуры портфеля кредитов, проведение анализа доли кредитов физическим лицам в общей сумме кредитов и активов, проведение анализа доходности кредитного портфеля банка.

ПАО «Сбербанк» — крупнейший банк в России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предлагающий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. У банка за 2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизилась прибыль. Снижение прибыли говорит о том, что экономическая ситуация в стране оказывает свое негативное влияние на деятельность банка. Челябинское отделение ПАО «Сбербанк» – это структурное подразделение Сбербанка России. Весь комплекс банковских услуг предоставляется как физическим, так и юридическим лицам. У Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» за

2012-2016 гг. увеличились активы, процентные доходы, чистые процентные доходы, средства клиентов, снизился чистый процентный доход, прибыль до налогообложения, после налогообложения.

Анализ эффективности политики кредитования физических лиц на примере Челябинского отделения ПАО «Сбербанк» выявил следующие тенденции: за 2012-2016 гг. увеличился общий кредитный портфель в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». Но отрицательной тенденцией можно назвать снижение темпов роста общего кредитного портфеля. За анализируемый период времени кредитование физических лиц в Челябинским отделением имеет тенденцию к росту в абсолютных показателях и к снижению их темпов роста. Это показывает ужесточение политики Сбербанка в отношении должников, просрочивших оплату кредитов и более осмотрительное и взвешенное отношение к потенциальному заемщику с целью снижения рисков не возврата кредита. За анализируемый период времени снижаются темпы роста всех видов кредитов в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк». В структуре кредитов физическим лицам в Челябинском отделении ПАО «Сбербанк» в 2012-2014 гг. преобладало иное потребительское кредитование, в 2015-2016 гг. жилищные кредиты, их доля ежегодно увеличивалась.

За 2016 г. снизились такие показатели как доля кредитов для физических лиц в общем объеме кредитов, доля кредитов для физических лиц в активах, доходность кредитного портфеля, доля процентов по кредитам физическим лицам в общих процентных доходах, доля процентов по кредитам физическим лицам в процентных доходах от кредитования. В последние годы повышается уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю физическим лицам. Причины роста невозврата потребительских кредитов следующие: курс рубля, финансовый кризис, снижение уровня реальной заработной платы в регионе; уровень безработицы и нестабильность постоянного заработка у заемщиков; рост случаев мошенничества и сокрытия информации со стороны заемщиков; немалую

долю в просроченных задолженностях занимают такие факторы как ухудшение здоровья заемщика, его смерть, распад семьи, потеря имущества при чрезвычайных обстоятельствах и общее снижение материального благополучия.

Проблемы политики кредитования физических лиц в банке включают: рост коэффициента проблемности кредитов, снижение процентных доходов и доходности по кредитованию физических лиц, снижение темпа роста ссудной задолженности по кредитованию физических лиц, снижение качества кредитов: рост просроченной задолженности. В качестве мероприятий по совершенствованию политики кредитования физических лиц банка предлагаются: новый вид кредита – кредит на медицинские услуги, создать «отдел по взысканию просроченной задолженности», прекратить выдачу валютных кредитов, использование новых видов рекламы кредитных продуктов, усовершенствовать систему оценки кредитоспособности физических лиц.

Проведенная оценка эффективности нового вида кредитного продукта показала, что первоначальные затраты на мероприятия составят 3,4 млн. руб. За год будет выдано кредитов на сумму 125 млн.руб., прибыль по ним составит 12,9 млн.руб., а эффективность 379%.

Таким образом, предложенное мероприятие является эффективным и рекомендуется ко внедрению.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Астрелина, В.В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учебное пособие / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 175 с.
2. Банк и банковские операции: учебник / под общ. ред. О.И. Лаврушина. – М.: КноРус, 2015. – 272 с.
3. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 318 с.
4. Банковские риски: учебник / под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцовой. – М.: КНОРУС, 2013. – 292 с.
5. Банковское право Российской Федерации: учебное пособие / под ред. Е.Ю. Грачева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 399 с.
6. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Л.Г. Батракова. – М.: Логос - К., 2014. - 245 с.
7. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка: учебник для вузов / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Юрайт, 2015. – 422 с.
8. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2012. – 1373 с.
9. Букин, С. Безопасность банковской деятельности: учебное пособие / С. Букин. – СПб.: Питер, 2015. – 288 с.
10. Воронин, В.П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / В.П. Воронин, С.П. Федосова. – М.: Юрайт, 2015. – 267 с.
11. Голикова, Ю.С. Банк России: организация деятельности: учебное пособие / Ю.С. Голикова, М.А. Хохленкова. – М., 2012. – 549 с.
12. Горелая, Н.В. Организация кредитования в коммерческом банке: учебное пособие / Н.В. Горелая. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 207 с.

13. Дарякин, А.А. Экономический анализ банковской деятельности: краткий курс лекций /А.А. Дарякин. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 249 с.
14. Денежное обращение и банки: учебное пособие / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Г.В. Толоконцевой. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 249 с.
15. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум / В. Катасонов, В. Битков. – М.: Юрайт, 2015. – 500 с.
16. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / И. В. Меркулова, Л.Ю. Лукьянова. – М.: КноРус, 2010. – 352 с.
17. Деньги, кредит, банки и денежно-кредитная система: тесты, задания, кейсы: учебное пособие / коллектив авторов под общ. ред. М.А. Абрамовой, Л.С. Александровой. – М.: КНОРУС, 2016. – 312 с.
18. Денежно-кредитная и финансовая системы: учебник / М.А. Абрамова, Е. Маркина. – М.: КноРус, 2016. – 446 с.
19. Жарковская, Е.П. Банковское дело: учебник для вузов / Е.П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2016. – 479 с.
20. Иванов, В.В. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.В. Иванов, Б.И. Соколов. – М.: Юрайт, 2015. – 371 с.
21. Касьянова, Г.Ю. Кассовые и банковские операции с учетом всех изменений в законодательстве: учебное пособие / Г.Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2015. – 336 с.
22. Карасева, М.В. Финансовое право Российской Федерации для бакалавров: учебник / М.В. Карасева. – М.: КНОРУС, 2016. – 576 с.
23. Киреев, В.Л. Банковское дело: учебник / В.Л. Киреев, О.Л. Козлова. – М.: КНОРУС, 2012. – 239 с.
24. Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие для вузов / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
25. Колпакова, Г.М. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное

пособие для бакалавров / Г.М. Колпакова. – М.: Юрайт, 2012. – 538 с.

26. Костерина, Т.М. Банковское дело: учебник для бакалавров / Т.М. Костерина. – М.: Юрайт, 2013. – 332 с.

27. Курбатов, А.Я. Банковское право России: учебник для магистров / А.Я. Курбатов. – М.: Юрайт, 2012. – 525 с.

28. Максютлов, А.А. Банковский менеджмент: учебно-практическое пособие / А.А. Максютлов. – М.: Альфа-Пресс, 2015. – 444 с.

29. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2014. – 487 с.

30. Просветов, Г.И. Банковский менеджмент: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 232 с.

31. Пухов, А. Электронные деньги в коммерческом банке: практическое пособие / А.В. Пухов, П.В. Ушанов, А.В. Рого [и др.]. – М.: КноРус, ЦИПСИР, 2015. – 115 с.

32. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012. – 267 с.

33. Словарь финансово-экономических терминов / А.А. Килячков, Е.В. Маркина, А.В. Шаркова. – М.: Дашков и К°, 2015. – 1168 с.

34. Тавасиев, А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учебное пособие / А.М. Тавасиев. – М.: Дашков и К°, 2015. – 639 с.

35. Тамаров, П.А. Платежные системы в ракурсе российского законодательства и международной практики: монография / П.А. Тамаров. – М.: КноРус, ЦИПСИР, 2015. – 129 с.

36. Тепман, Л. Н. Управление банковскими рисками: учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - М., ЮНИТИ-ДАНА 2013. - 312 с.

37. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 509 с.

38. Финансы, деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов под ред. Т.В. Ковалевой. – М.: КНОРУС, 2014. – 256 с.
39. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие / под ред. Л.А. Чалдаевой. – М.: Юрайт, 2012. – 540 с.
40. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / О.Е. Янин. – М.: Academia, 2014. – 256 с.
41. Финансы и кредит: учебник / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
42. Финансы и кредит: учебник / Н. Кузнецов, К. Кочмола, Е. Алифанова. – М.: КноРус, 2016. – 432 с.
43. Рейтинг банков России по кредитованию физических лиц [Электронный ресурс] // Банкир.ру. – Режим доступа: <http://www.banki.ru> (дата обращения 18.03.2017).
44. Финансовая отчетность ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс] // ПАО «Сбербанк»: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sbrf.ru> (дата обращения 18.03.2017).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РОССИИ ЗА 2011- 2015ГГ

| Показатели | Год | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
| Объем кредитов, выданных населению, (млрд. руб.) | 7 737 | 9 957 | 11 330 | 11 253 | 10 794 |
| Изменения за год, (%) | - | +28,69 | +13,79 | -0,68 | -4,08 |
| Изменения за весь период | +39,48 | | | | |