

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
«__» _____ 2018 г.

Управление кредитованием физических лиц в современных рыночных
условиях на примере ПАО «ВТБ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2018.223.ВКР

Руководитель работы,
ст. преподаватель
_____ Т.П. Колющенко
«__» _____ 2018 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ–451
_____ В.К. Бармина
«__» _____ 2018 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ И.А. Бочкарева
«__» _____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Бармина В.К. Управление кредитованием физических лиц в современных рыночных условиях на примере ПАО «ВТБ». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-451, 2018. – 102 стр., 16 ил., 11 табл., библиографический список – 41наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мер по совершенствованию кредитованием физических лиц в современных рыночных условиях на примере ПАО «ВТБ».

В работе рассмотрены теоретические аспекты кредитования физических лиц в современных условиях, проведен анализ управления кредитованием физических лиц. Кроме того, представлена статистика и выполнен расчет основных финансовых показателей. В завершении управления кредитованием предложена модель расширения торгового кредитования и внедрение скоринговой системы. Данные мероприятия не требуют больших инвестиционных затрат, но при этом несут в себе высокие экономические выгоды и потенциал для совершенствования кредитования физических лиц, что в целом и является целью Банка ВТБ.

ANNOTATION

Barmina V.K. Managing loans to individuals in current market conditions on the example of PJSC VTB. - Chelyabinsk: SUSU, HSEM-451, 2018. - 102 pp., 16 ill., 11 tables, the bibliographic list - 41naim.

Final qualification work was carried out with the aim of developing measures to improve lending to individuals in current market conditions using the example of PJSC VTB.

In work theoretical aspects of crediting of physical persons in modern conditions are considered, the analysis of management by crediting of physical persons is carried out. In addition, statistics are presented and the main financial indicators are calculated. In the end of lending management, a model for extending commercial lending and introducing a scoring system was proposed. These measures do not require large investment costs, but they also have high economic benefits and potential for improving lending to individuals, which in general is the goal of VTB Bank.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	10
1.1 Основная сущность и понятие кредитования физических лиц...	10
1.2 Организация и нормативно-правовое регулирование процесса кредитования физических лиц.....	20
1.3 Оптимизация процесса кредитования физических лиц и урегулирование работы с клиентами банка.....	30
2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЕМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ».....	36
2.1 Финансово-экономическая характеристика деятельности ПАО «ВТБ».....	36
2.2 Анализ управления кредитованием физических лиц на примере ПАО «ВТБ»	49
2.3 Управление кредитованием физических лиц в современных рыночных условиях.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс ПАО «ВТБ» за 2015-2016..	85
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах за 2014-2015....	87
ПРИЛОЖЕНИЕ В Бухгалтерский баланс ПАО «ВТБ» за 2016-2017..	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Отчет о финансовых результатах за 2016-2017....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Вертикальный анализ актива баланса ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017 гг.....	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Е Вертикальный анализ пассива баланса ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017гг.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж Вертикальный анализ процентных доходов и расходов ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017гг.....	96
ПРИЛОЖЕНИЕ И Горизонтальный анализ активов баланса ПАО «ВТБ» за период 2015–2017 гг.....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ К Горизонтальный анализ пассивов баланса ПАО «ВТБ» за период 2015–2017 гг.....	98
ПРИЛОЖЕНИЕ Л Горизонтальный анализ о финансовых результатах ПАО «ВТБ» за период 2015–2017 гг.....	100

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день очень важным элементом является качественное управление кредитным процессом. Необходимость его возникает для обеспечения стабильности и результативности работы банков, а значит, и всей банковской системы в комплексе.

Важным моментом в активизации кредитного процесса любого банка является качественная организация кредитования и банковского обслуживания физических лиц.

Одним из элементов структуры кредитных отношений является кредитование физических лиц, как некий механизм удовлетворения нужд населения в кредитных ресурсах. Многие кредитные организации занимаются кредитованием физических лиц, так как данный вид кредитования является неотъемлемой частью, некоторым конкурентным преимуществом банка при выстраивании кредитной политики. Также кредитование физических лиц способствует росту клиентской базы и увеличению активных банковских операций в банке.

В целом, кредитование физических лиц – это базовая и несложная функция кредитной организации, которая не содержит в своей структуре сложных механизмов и инструментов. Однако процесс управления этим видом кредитования не всегда оптимизирован в банках и не всегда направлен на достижение максимальной эффективности и прибыльности кредитования.

В современных рыночных условиях наиболее успешным будет банк, который сумеет найти свои конкурентные преимущества, а именно, индивидуальность и клиентуру, создать новые потребности в банковских услугах, приспособиться к запросам клиентов, другими словами сможет предоставлять качественные во всех смыслах банковские услуги.

Именно поэтому существует ряд рекомендаций, которые помогают оптимизировать процесс кредитования физических лиц и усовершенствовать управление данным процессом.

Объектом в данной работе является Публичное Акционерное Общество (ПАО) «ВТБ».

Предмет – операции по управлению кредитованием физических лиц.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ управления кредитованием физических лиц в банке и на его основе предложить мероприятия по совершенствованию кредитованием в современных рыночных условиях на примере ПАО «ВТБ».

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- 1) рассмотреть теоретические аспекты кредитования физических лиц;
- 2) проанализировать финансовый анализ банка и управление процесса кредитования;
- 3) разработать мероприятия по управлению кредитованием для физических лиц в банке.

Источником информации послужили статистическая и финансовая отчетность ПАО «ВТБ». При выполнении работы использовались следующие методы: методы горизонтального и вертикального анализов, аналитический, статистический, сравнительный и финансовый анализ.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Основная сущность и понятие кредитования физических лиц

Понятие «кредит» является очень распространенной категорией в экономической науке. Существует множество различных вариантов трактовки данного понятия, все они являются достоверными и отражают ту или иную сущность кредита. Если изучать этимологию происхождения данного понятия, то стоит отметить, что наука предлагает 2 варианта:

- понятие «кредит» произошло от латинского слова «credit» и имеет трактовку «верит»;
- понятие «кредит» произошло от также латинского, но другого слова «creditum» и имеет значение «ссуда» [17, с. 10].

Однако современная наука, опираясь на этимологию этого слова, дает более точное и полное определение понятия «кредит». Это определение звучит следующим образом: «кредит – это упорядоченный комплекс взаимосвязанных юридических, организационных, финансовых и иных процедур, которые составляют целостный регламент взаимодействия банка с его клиентом по поводу предоставления денежных средств в использование на ограниченный срок за определенную плату» [21, с. 4].

В категорию данного определения входит также ряд побочных понятий, которые необходимы для полного понимания данного вопроса. Например, понятие «кредитные отношения», под которыми понимаются денежные отношения, которые напрямую связаны с предоставлением и возвратом ссуд, процессом организации денежных расчетов, эмиссией наличных денег, жилищным кредитованием и многими другими банковскими процессами.

Также в кредитных отношениях, как и в любых отношениях, имеют место быть субъекты и объекты кредитования. Под субъектами процесса кредитования обычно понимаются кредитор и заемщик. Кредитор – это субъект, который непосредственно осуществляет выдачу ссуд и кредитов,

следовательно, заемщик – это тот, кто эту ссуду получает и берет на себя обязательство вернуть ссуду к определенному сроку под определенные проценты. Субъектами кредитования могут являться как юридические, так и физические лица, которые дееспособны принять на себя такие обязательства.

Объектами кредитования являются те вещи, на которые выдается кредит или под залог которых он выдается. То есть объекты кредитования – это вещи, ради которых происходит заключение такого рода сделки [5, с. 2].

Процесс кредитования является сложным, многоуровневым процессом, поэтому он должен подчиняться определенным правилам, чтобы среди всех субъектов и объектов кредитования сохранялась единая и универсальная система взаимоотношений. Именно поэтому любой процесс кредитования строится на общепринятых принципах, которые представлены ниже.

Принцип возвратности. Под данным принципом понимается, что заемщик обязан возратить заемные денежные средства кредитору по истечению срока договора их использования. Данный принцип является важнейшей частью всего процесса, так как кредит – это, в первую очередь, заемные средства.

Принцип обеспеченности. Данный принцип подразумевает под собой момент обеспечения защиты кредитора в случае нарушений правил договора заемщиком. То есть у кредита всегда должно быть обеспечение (залог), который гарантирует соблюдение первого принципа.

Принцип срочности. Этот принцип означает, что кредит должен быть возвращен кредитору в строго оговоренный срок, прописанный в договоре и согласованный обеими сторонами.

Принцип платности. Под этим принципом понимается то, что деньги в процессе кредитования являются неким товаром, который в свою очередь имеет определенную цену в виде процентов. Данная «цена» также устанавливается при заключении кредитного договора и является обязательной к выплате для заемщика.

Принцип дифференциации. Этот принцип говорит о том, что условия кредитования разных видов заемщиков должны отличаться друг от друга, в зависимости от сумм, финансового положения и в целом возможности возвращения субъектом кредита [21, с. 5].

Таким образом, кредитные отношения строятся на данных принципах, которые являются универсальными и законодательно обязательными для всех субъектов кредитования.

Кредит – понятие максимально обширное и широкое. Именно поэтому для удобства понимания и функционирования кредитной системы были изучены и определены по различным классификациям (по объекту кредитования, по его срочности, по его платности и т.д.) определенные виды кредита. Например, межбанковский кредит, ссудный кредит, банковский кредит, субординированный кредит, социальный кредит, ипотечный кредит, государственный кредит и множество других. На некоторых из названных выше видов стоит остановиться подробнее.

Межбанковский кредит – это такой вид кредита, когда один банк предоставляет кредит другому банку с соблюдением всех стандартных условий кредитования.

Государственный кредит – это та ситуация, когда государственные финансовые институты могут кредитовать определенные секторы экономики. Данный вид кредита встречается достаточно редко, потому что чаще встречается понятие «государственный долг». Под ним понимается задолженность государства перед банками и другим кредитно-финансовым организациям, которая возникает в том случае, когда государство пытается покрыть бюджетный дефицит за счет заемных средств.

Социальный кредит – это кредит, который предназначен для наименее защищенных слоев населения и подразумевает под собой определенные льготные или доступные условия кредитования, Данный вид кредита предназначен для того, чтобы способствовать социальному равенству в стране [18, с. 4-5].

Банковский кредит – один из самых обширных видов кредита, который подразумевает под собой в целом любые кредиты, которые предоставляются банками в виде денежных средств различным видам заемщиков: юридическим и физическим лицам, государству, другим банкам и т.д.

Субординированный кредит – это один из интересных видов кредита, который предоставляется заемщику на длительный срок от пяти лет и процент по данному кредиту должен равняться и быть не больше уровня ставки рефинансирования. Данный вид кредита очень редко встречается на современных рынках.

Микро-кредитование – это вид кредита, когда микрофинансовая организация кредитует физические лица на небольшие суммы, но под высокие проценты, например, в тот момент, когда физическое лицо не может воспользоваться банковским кредитом.

Ипотечный кредит – это кредит, выдаваемый на определенную цель – приобретение недвижимого имущества. Обычно этот вид кредита имеет длительный срок гашения (около 10-15 лет) и выдается под залог приобретаемой недвижимости.

Потребительский кредит – это такой кредит, который выдается физическим лицам на цели, связанный с удовлетворением собственных нужд населения. Он является достаточно востребованным и обычно имеет высокую ставку процента.

Международный кредит – это кредит, который отражается в виде движения капитала между международными кредитно-финансовыми институтами и различными экономическими системами.

Помимо приведенных выше видов существует большое количество других видов кредитования. Однако данная работа посвящена изучению кредитования физических лиц, и здесь стоит говорить больше именно об особенностях данного вида кредитования, его подвидах, возможностях, преимуществах и недостатках. Однако общее понимание процесса кредитования в целом, несомненно, поможет в изучении данного вопроса.

Если говорить о кредитовании физических лиц, то нужно ещё раз дать четкое определение понятия данного вида кредитования. Под кредитованием физических лиц понимается разновидность кредитных отношений, которая заключается в том, что банки предоставляют денежные средства частным лицам на приобретение потребительских товаров и услуг с рассрочкой платежа.

Кредитование физических лиц очень востребовано на современном рынке и очень необходимо. Объективность необходимости существования данного вида кредита можно объяснить двумя фактами:

– во-первых, некоторые нужды и потребности физических лиц в определенных товарах и услугах зачастую имеют большую величину, чем величина дохода этих лиц, что естественно вызывает намерение приобрести тот или иной дорогостоящий товар «в долг». Такая ситуация в современном обществе максимально актуальна, потому что цены на товары и услуги повышаются гораздо быстрее, чем доходы граждан, а следовательно этот разрыв с каждым годом увеличивается;

– во-вторых, существует другая сторона медали, и она заключается в том, что организации, имеющие свободные денежные средства в данный момент могут помочь удовлетворить нужды населения, естественно, соблюдая принципы срочности, платности, обеспеченности и возвратности. При этом данные организации могут получать дополнительный доход от таких операций. Таким образом, размещенные средства одних граждан могут выступать кредитом для других, удовлетворяя нужды последних и принося доход первым [29, с. 199].

На самом деле кредитование физических лиц играет огромную роль в функционировании всей экономической системы, потому что, в первую очередь, данный вид кредитования обеспечивает расширение внутреннего платежеспособного спроса, который увеличивает темп роста производства и последующего роста продаж товаров и услуг, что влечет рост экономики в целом. Также важнейшая роль кредитования физических лиц заключается в

том, что оно обеспечивает рост уровня качества жизни в стране, способствует развитию человеческого капитала и его качественного формирования. Таким образом, можно четко увидеть, что данный вид кредитования – это один из ключевых моментов развития экономики и страны в целом.

Кредитование физических лиц включает в себя несколько видов кредитования, которые различны по целям кредитования, условиям и обеспеченности. Наиболее полную картину разновидностей этого кредитования можно увидеть на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные виды кредитования физических лиц

Также существуют и другие виды кредитования физических лиц, которые не распространены в Российской Федерации. О них и о тех, которые представлены на рисунке 1, стоит рассказать подробнее и остановиться на тонкостях каждого вида кредитования по отдельности.

Итак, начать следует с одного из самых распространенных видов – потребительское кредитование. Под ним понимается кредит, который выдается физическим лицам на цели приобретения товаров и услуг в рассрочку. Обычно данный кредит выдается в небольших суммах (до 100 тыс. рублей), имеет достаточно высокие проценты и очень быстро оформляется. Чаще всего такие кредиты оформляются не в кредитных организациях, а непосредственно в тех местах, где есть большое количество потенциальных клиентов (например, магазины техники или дорогостоящего оборудования).

Также достаточно популярным является такой вид кредитования, как ипотека. Ипотечное кредитование – это предоставление кредита под залог недвижимого имущества; чаще всего относится к кредитованию на продолжительный срок и подразумевает достаточно низкие процентные ставки. Ипотечный кредит имеет высокую социальную значимость и большой спрос среди граждан, в связи с чем, почти каждое кредитное учреждение занимается данным видом услуг. Также его особенностью является то, что он сопровождается поручением третьих лиц и имеет обязательное страхование обеспечения.

Менее популярным, но тем не менее востребованным является такой вид кредитования, как автомобильное кредитование или сокращенно автокредит. Его суть заключается в том, что он выдается только на единственную цель – покупку автотранспортного средства и чаще всего покрывает более 70% стоимости приобретаемой вещи. Особенностью данного вида кредита является то, что заемные средства сразу перечисляются продавцу автомобиля, минуя самого заемщика.

Нецелевой потребительский кредит – это кредит, который выдается физическому лицу на любые цели, то есть без целевой направленности. Обычно данный вид кредита реализуется через использование кредитной карты физическими лицами на различные денежные траты.

Одной из разновидностей кредитования физических лиц является образовательный кредит. Логично предположить, что данный кредит предоставляется на получение образовательных услуг. Обычно он распространяется на оплату услуг среднего профессионального образования и оплату услуг высшего профессионального образования. Особенности данного кредита является то, что получить его можно только при условии уже находящегося на руках договора с образовательным учреждением об оказании платных услуг. А также он может быть с государственной поддержкой или без нее, и также обязательно необходима регистрация заемщика именно в том регионе, где он обращается за кредитом.

Существует такой кредит как кредит на строительство дома. Он распространяется на строительство частных домов и дач, обычно имеет очень длительный срок гашения и достаточно низкие проценты. В России данный вид кредитования развит слабо из-за маленькой популярности жизни в коттеджах и частных домах (например, по сравнению с США).

Одним из видов является кредитный овердрафт, который работает таким образом, что клиент банка, имеющий счет в этом банке при недостаточности средств на счету может использовать заемные средства, то есть «уйти в минус» по своему расчетному счету.

Выше представлены основные виды кредитов, которые могут предоставляться физическим лицам, в частности, в Российской Федерации. Стоит отметить, что по каждому виду кредитования существует большое множество программ и своего рода разновидностей. Так, например, при ипотечном кредитовании можно воспользоваться программами «Материнский капитал» или «Молодая семья», а при образовательном кредите – программой «Профессиональной переподготовки».

Существует ещё один вид кредитования физических лиц, который не распространен в России, но очень популярен за рубежом. Речь идет про кредиты на лечение, которые являются одним из подвидов потребительского кредитования и нацелены на тех, кто оказался в затруднительном

финансовом положении, но при этом нуждается в дорогостоящем лечении. Кредит на лечение необходим, потому что в 95% случаев просто потребительский кредит не выдается гражданам из-за недостаточного дохода или его отсутствия, маленького стажа работы или недостаточного возраста. Особенности данного кредита является то, что он предоставляется на основе определенного пакета документов, который включает в себя все подтверждающие справки о диагнозе и необходимом назначенном лечении. Также ставка по данному кредиту должна быть минимальной, что вносит небольшую благотворительную ноту в кредитование физических лиц. Данный кредит является обеспеченным кредитом, который имеет в виде обеспечения залог или же гарантии третьих лиц – поручителей. Возможно, данный вид кредитования не приносит большой прибыли банку, однако помогает ему в исполнении роли повышения качества жизни в стране.

Однако, как и любая деятельность, кредитование физических лиц имеет ряд преимуществ и недостатков, основные из которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки кредитования физических лиц

Преимущества	Недостатки
<p>Простой пакет документов для получения кредита.</p> <p>Необходимо предоставить минимальный пакет документов – паспорт, трудовую книжку, справку, подтверждающую доходы, анкету.</p>	<p>Высокие ставки годовых.</p> <p>Они значительно превышают ставки для юридических лиц.</p>
<p>Короткие сроки рассмотрения заявки на кредит.</p> <p>Они могут занимать всего 5 дней в целом и около двух дней на принятие решения о точном одобрении или отказ от заявки.</p>	<p>Принятие только официальных доходов заемщика.</p> <p>Естественно, возможность получения крупной суммы для получателя «серой» зарплаты снижается.</p>

Окончание таблицы 1

Банки не ставят ограничение на сумму ежемесячных платежей. Заемщик в праве сам указать сумму ежемесячных платежей и при желании досрочно погасить кредит.	Ответственность. После оформления кредита у заемщика возникают обязательства перед банком, которые необходимо выполнять. Их нарушение влечет определенные последствия для заемщика. Наличие просрочек и задолженностей по потребительским кредитам могут в будущем закрыть доступ в другие банки.
---	--

Таким образом, были рассмотрены основные виды кредитования физических лиц, а также преимущества и недостатки всего процесса кредитования. Хочется отметить, что спектр услуг в данной отрасли достаточно большой, но всегда есть места для изобретения новых видов кредитования физических лиц. В этом случае расширение спектра услуг более чем возможно, потому что данное кредитование зависит от потребностей, а потребности людей бесконечны. Эти потребности и нужды постоянно изменяются, тем самым, генерируя новые идеи для организации кредитования физических лиц.

Сущность процесса кредитования физических лиц заключается, в первую очередь, в оказании услуг кредитными организациями по займу денежных средств на потребительские нужды, такие, как покупка квартиры или строительство дома, покупка дорогостоящих товаров и услуг, получение образования или покупка автомобиля. В современном мире, в век пропаганды «жизни в кредит» кредитование физических лиц играет ключевую роль, как для банков, так и для государства. В следующем параграфе 1.2 рассмотрены основные положения организации процесса кредитования физических лиц в банках.

1.2 Организация и нормативно-правовое регулирование процесса кредитования физических лиц

Организация процесса кредитования физических лиц в банке имеет ряд особенностей, главной из которых является то, что деятельность зависит не только от собственных и привлеченных средств банка, но и от большого количества нормативов, которые установлены Банком России. Весь процесс кредитования строится на основе договора, в котором прописываются полностью все права и обязанности кредитора и заемщика, и он подписывается обеими сторонами [9, с. 2018].

Организация рабочего пространства, деятельности работников, разграничение их функций и многое другое играют важную роль при организации кредитования физических лиц. Во избежание ситуации, когда никто не несет ответственность за совершенную ошибку, необходимо четко понимать, кто и какие задачи выполняет. Кредитные полномочия должны рационально распределяться между всеми работниками, должна быть налажена система делегирования полномочий, а работники для выполнения определенных проектов и задач должны разделяться на группы или даже отделы. Процесс делегирования является сложным и многоуровневым, так как не каждый работник может нести ответственность или принимать важные решения, поэтому этому аспекту необходимо уделить очень большое внимание.

Процесс кредитования физических лиц включает в себя множество этапов и аспектов, например, сбор информации о клиентах, работа, проверка и оценка различного рода документов, общение с клиентами и их обслуживание, а также кредитный мониторинг и подготовка большого объема кредитных договоров и документов для клиентов. Именно поэтому каждая функция, каждый этап должны быть четко и точно распределены между работниками, а процесс кредитования систематизирован.

В таблице 2 представлены основные этапы процесса кредитования физических лиц, а также операции, которые необходимы в ходе каждого этапа.

Таблица 2 – Основные этапы кредитования физических лиц [5, с. 155]

№	Название этапа	Характеристика этапа	Операции на данном этапе
1	Подготовительный этап	Взаимодействие клиента и банка, налаживание отношений, оценка возможностей выдачи кредита	– определение цели кредита; – соотношение цели кредита и кредитной политики банка; – оценка возможности клиента получить кредит; – консультирование клиента по поводу необходимых документов
2	Рассмотрение кредитной заявки клиента	Предварительная оценка кредитоспособности заемщика	– анализ предоставленной документации, которая оценивается кредитной комиссией банка, и ими делается первое заключение о кредитоспособности заемщика; – избрание подходящих заемщику методов кредитования; – оценка потенциального риска при кредитовании
3	Оформление кредитной документации	Процесс заключения и подписания кредитного договора и непосредственно выдача кредита	– оформление кредитного договора; – выписка всех необходимых распоряжений, в том числе о выдаче кредита; – создание уникально кредитного дела клиента
4	Использование и последующий контроль исполнения кредита	Процесс аналитики и контроля исполнения кредитного договора	–наблюдение за соблюдением лимита кредитования кредитной линии, целевым использованием кредита, уплатой кредитного процента, полнотой и своевременностью возврата ссуд; – оперативный анализ кредитоспособности клиента; – контроль над движением выданных кредитных ресурсов; –контроль и работа над просроченными ссудами. Совместно с клиентом банки разрабатывают меры по возврату кредитов

Таким образом, можно увидеть, что сам процесс организации кредитования физических лиц не такой уж и трудоемкий и сложный, однако существует ряд нюансов, которые необходимо понимать при организации.

Вообще в целом, организация кредитования осуществляется относительно целесообразности и видов кредита, необходимых в том или ином месте. Ввиду этого кредитование физических лиц может быть организовано как в главном отделении банка, в его филиалах и структурных подразделениях, так и непосредственно в местах скопления потенциальных клиентов – торговых организациях по типу мебельных магазинов и магазинов бытовой техники. В последнем случае целесообразно и необходимо нахождение компетентного работника в данной торговой организации. Этот работник должен оперативно принимать решения и заключать кредитные договоры на небольшие суммы, но с высокими процентами «на месте» и нести ответственность за свои решения [4, с. 20-22]. При осуществлении данных операций банковский работник имеет в торговой точке небольшое место работы, которое включает в себя наличие ноутбука с программным обеспечением кредитной организации, телефона, печати, бланков и анкет, а также принтера и веб-камеры. При оформлении потребительского кредита данным образом клиент вместе с работником оперативно заполняет заявку и анкету, работник отправляет их на проверку, если документы получают одобрение в центральном отделении, то также оперативно заключается кредитный договор, копии которого, естественно, передаются клиенту, а оригиналы – главному офису.

Если говорить об отделениях и филиалах банка, то стоит отметить, что это структурные единицы банка, которые ведут деятельность и заключают договоры от имени и под ответственность банка. Если говорить об отличиях этих структурных единиц, то здесь можно отметить одно – они отличаются своим местоположением. Отделения открываются в том же населенном пункте, где находится головной офис, а филиалы открываются в других населенных пунктах, например, городах. Такая система придумана для

удобства посещения банка для клиентов [4, с. 26]. При любом положении дел, филиал и отделение остаются подвластны и подотчетны центральному офису, подчиняются общим инструкциям и правилам внутреннего распорядка.

Помимо филиалов и отделений банка существуют кредитные подразделения банков, которые являются частью процесса кредитования. Их функции очень важны для банка и заключаются в следующих аспектах:

- подготовка и составление инструкций по кредитованию;
- оценка кредитных заявок и заключения кредитных соглашений;
- ведение кредитных дел и кредитный мониторинг;
- кредитное оздоровление;
- анализ кредитного портфеля;
- составление отчетов по кредитованию;
- управление рисками [5, с. 157].

Таким образом, становится ясно, что в банке должно быть установлено четкое распределение обязанностей и создана многоуровневая система, позволяющая постепенно выполнять всю совокупность операций.

В целом, в среднестатистическом банке распределение функций между подразделениями происходит посредством деления на фронт-офис, бэк-офис и мидл-офис. О каждом из этих подразделений необходимо рассказать подробнее и сделать акцент на особенностях и выполняемых функциях. Система, по которой строится процесс обслуживания клиентов в банке, в том числе и кредитование физических лиц, строится, как показано на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура организации работы банка

Фронт-офис – это подразделения или уполномоченные лица, которые реализуют и исполняют определенный ряд банковских операций. К данной структуре относятся те отделы, которые непосредственно связаны с обслуживанием клиентов, организацией денежных потоков и деятельностью непосредственно в «лицевой» части банка. А также именно эти отделы осуществляют первые два этапа кредитования физических лиц: подготовительный этап и этап рассмотрения заявки. К основным функциям фронт-офиса относятся:

- непосредственный поиск и активное привлечение клиентов;
- навигация клиентов непосредственно по банку и направление клиентов в необходимые им подразделения;
- поиск маркетинговых инструментов, исследование потребностей клиентов, непосредственное общение с клиентами банка;
- сопровождение клиентов после заключения кредитного договора: подписание дополнительных соглашений, решение вопросов с документами и другое.

Наиболее важной функцией фронт-офиса является маркетинговая работа и работа с клиентами, так как она в целом влияет на масштаб деятельности банка и расширение числа клиентов. Индивидуальный подход, оперативная реакция, компетентность работников фронт-офиса – всё влияет на успешность деятельности всего банка в целом.

Для фронт-офиса определен целый ряд маркетинговых функций, которыми необходимо пользоваться при работе с клиентами. Часть из них представлена ниже:

- непосредственная работа с клиентом с момента его попадания в отделение банка;
- аналитика клиентской базы банка для выявления потенциальных заемщиков других банковских услуг, например, если человек закрыл ипотечный кредит, то ему можно предложить потребительский или автомобильный кредиты;

- организация рекламных акций банка;
- налаживание отношений с партнерами банка для взаимной рекламы или выгодного сотрудничества;
- работа над креативными решениями возникающих проблем, конфликтных ситуаций, недопониманий и многое другое.

Вообще работа с клиентами является ключевым моментом как в процессе кредитования физических лиц, так и в банковском обслуживании полностью. Данный вид работы влияет на количественные показатели банка, его популярность и высокий спрос на рынке. Технология привлечения подразумевает серьезную работу по подготовке специалистов, организации поиска таких организаций, по ведению переговоров, адаптации новичков и ряде других акций при высоком риске неполучения позитивного решения от потенциального клиента.

Если более подробно рассматривать деятельность фронт-офиса банка, то стоит отметить, что она начинается с момента попадания клиента в отделение банка, обслуживания его на начальном этапе, оформления клиентом заявки на кредит, а заканчивается она подписанием соглашения. Также работа фронт-офиса происходит в момент, когда подписываются соглашения на подключение дополнительных услуг, реструктуризация соглашения, решение вопросов с досрочным погашением, а также предоставление выписок по счетам и многое другое.

При этом организация работы офиса банка включает не только автоматизацию рабочего места операциониста, а и обеспечение соответствующими программными продуктами всех подразделений при принятии решения по кредиту, включая момент формирования соглашения. Это обусловлено тем, что в рамках процесса выдачи кредита операционист, кроме ввода заявки и анкеты заемщика, осуществляет подбор продуктов и услуг, согласование с клиентом условий договора, а также формирование пакета документов. При этом параллельно с операционистом процедурой выдачи кредита занимаются и другие подразделения банка, в частности,

служба безопасности, юридический отдел, департамент розничного кредитования.

При этом большое внимание уделяется кредитному скорингу, автоматическим проверкам во внешних базах данных, снижению нагрузки на операциониста введением процедуры предварительного скоринга по заявке клиента. Например, при автокредитовании возрастает потребность в кредитном калькуляторе для подбора наиболее приемлемых для заемщика условий кредитования. В процессе автоматизации кредитного процесса для выдачи кредитных карт может встречаться большое количество подобных бизнес-процессов, которые отличаются по типам карт, и условиями кредитования.

При предоставлении ипотечных кредитов используются сложные автоматизированные бизнес-процессы с участием сторонних организаций (ипотечных брокеров, страховых компаний, субъектов оценочной деятельности) поддерживающих объемный документооборот и значительное количество проверок подразделениями банка. При ипотечном кредитовании в рамках кредитного процесса оценивается не только заемщик, но и поручители.

Возвращаясь к теме организации процесса кредитования физических лиц, стоит отметить, что также необходимой структурной единицей является мидл-офис, который работает в области минимизации риска при осуществлении кредитных операций, а также старается не допустить возможность возникновения ошибок при работе фронт-офиса.

Если говорить о функциональном распределении в мидл-офисе, то стоит отметить такие функции, как:

- юридические проверки;
- управление рисками и работа над минимизацией рисков;
- счетные операции;
- контроль качества заключаемых сделок и многое другое.

Таким образом, можно говорить о том, что мидл-офис важен и необходим для банка, так как является связующим звеном между фронт и бэк офисами и выполняет хотя и не прямую работу с клиентами, но достаточно важную и значимую во всем процессе кредитования физических лиц.

Функционирование мидл-офиса при обеспечении кредитной деятельности банка объединяет в себе набор аналитических систем, таких как система скоринговой политики, система анализа эффективности точек продаж банковских продуктов [10, с.165].

Если затрагивать тему бэк-офиса, то это подразделение, как и говорилось выше на рис.2, занимается проведением операций, то есть организует все внутренние процессы, происходящие в банке. Если говорить подробнее, то бэк-офис в современном российском банке – это операционное подразделение, которое выполняет расчеты по денежным средствам и ценным бумагам в соответствии с заключенными фронт-офисом сделками. Сотрудники бэк-офиса банка готовят управленческую отчетность по выполненным операциям, контролируют соблюдение лимитов и предоставляют информацию для бухгалтерии, ведут внутренний учет в соответствии с требованиями регулирующих структур к операциям с ценными бумагами. При этом бэк-офис не обслуживает напрямую клиентов банка, однако взаимодействует с контрагентами финансовой структуры.

По сути, на долю бэк-офиса ложится огромная ответственность за проведение банковских операций, сопровождение сделок, обеспечение деятельности банка и другие моменты, которые играют ключевую роль в деятельности кредитной организации. Работники бэк-офиса – это работники, которые зачастую остаются в тени, при этом выполняя огромную работу по сохранению репутации и деловой активности банка. Так, качественное сервисное обслуживание покупателей, общение по телефону по вопросам поддержки, много говорят о компании и зачастую сильно меняют отношение к ней. Туда же входят и все IT-специалисты, которые обеспечивают

функционирование операционной системы банка, и служба внутреннего контроля, и охрана, и водители и ещё множество незаменимых сотрудников.

Если говорить о нормативно-правовом регулировании кредитования физических лиц, стоит отметить одну важную особенность – не существует единого правового акта, который бы включал в себя все нормы данного вида кредитования. Именно поэтому весь процесс законодательного регулирования кредитования физических лиц происходит при помощи:

- конституционно-правовых норм;
- гражданско-правовых норм;
- уголовно-правовых норм;
- финансово-правовых норм и других видов норм [34].

Для наглядности в таблице 3 представлены основные группы норм и Законы, которые распространяются именно на кредитование физических лиц.

Таблица 3 – Основные законы и нормы, регулирующие кредитование физических лиц

Нормативная группа	Основные законы, регулирующие кредитование
Конституционно-правовые нормы	<ul style="list-style-type: none"> – вопросы гражданства (ст. 6, 62); – право на судебную защиту (ст. 46); – принцип свободного перемещения товаров и услуг, денежных средств (ст. 8); – нормы ФЗ от 25.07.2002 г. № 115-ФЗ « О правовом положении иностранных граждан в РФ»; – ФЗ от 17.01.1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре РФ»; О несостоятельности (банкротстве): ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ; – О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций: ФЗ от 25.02.1999 г. № 40-ФЗ; – О персональных данных: ФЗ от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ; – Об организации страхового дела в РФ (в части деятельности страховых компаний при предоставлении смежных с кредитованием услуг): ФЗ от 27.11.1992 г. № 4015-1;

Окончание таблицы 3

<p>Гражданско-правовые нормы</p>	<p>– Закон о защите прав потребителей;</p> <p>– Закон РФ от 29.05.1992 г. № 2872-1 «О залоге» (далее - Закон о залоге);</p> <p>– ФЗ от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (далее - Закон об ипотеке);</p> <p>– ФЗ от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ»;</p>
<p>Финансово-правовые нормы</p>	<p>–Законы, регулирующие финансовую сферу:</p> <p> ФЗ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;</p> <p>–Законы, регулирующие банковскую деятельность:</p> <p> Положения Закона о банках, ФЗ от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О центральном банке РФ (Банке России)» (далее - Закон о Банке России), ФЗ от 30.12.2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях» (далее - Закон о кредитных историях);</p> <p>–Законы, регулирующие вопросы валютного контроля и противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученным преступным путем, и финансированию терроризма:</p> <p> ФЗ от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и от 7.08.2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;</p> <p>–Законы, регулирующие налоговые отношения:</p> <p> Положения части первой и второй Налогового кодекса РФ, например, в части налогообложения кредитных операций;</p>
<p>Уголовно-правовые нормы</p>	<p>– за мошеннические действия заемщика (ст. 159 УК РФ), незаконную банковскую деятельность, осуществляемую при кредитовании физических лиц без соответствующей лицензии Банка России (ст. 172 УК РФ).</p>

Таким образом, можно увидеть, что кредитование физических лиц имеет мощнейшую нормативно-правовую базу, благодаря которой любой спорный вопрос можно решить с помощью закона или нормативно-правового акта. Помимо приведенных четырех групп норм существуют и другие, например, Указы Президента РФ в сфере потребительского кредитования, постановления Правительства РФ, нормативные акты Банка России и др. Поэтому организация процесса кредитования – это многоуровневый и широкий процесс, который устанавливается как внутренними уставами и правилами, так и внешними законами и нормами.

В данном разделе была рассмотрена организация деятельности банка в целом и процесса кредитования физических лиц в частности. Можно отметить, что в банковской деятельности очень важно логично выстраивать многоуровневую систему обслуживания клиентов и функционирования банка. Также можно отметить, что существует множество законодательных мер, которые помогают организовывать деятельность банка и решать спорные вопросы.

1.3 Оптимизация процесса кредитования физических лиц и урегулирование работы с клиентами банка

Многие кредитные организации занимаются кредитованием физических лиц, так как данный вид кредитования является неотъемлемой частью, некоторым конкурентным преимуществом банка при выстраивании кредитной политики. Также кредитование физических лиц способствует росту клиентской базы и увеличению активных банковских операций в банке. В целом, кредитование физических лиц – это базовая и несложная функция кредитной организации, которая не содержит в своей структуре сложных механизмов и инструментов. Однако процесс управления этим видом кредитования не всегда оптимизирован в банках и не всегда направлен на достижение максимальной эффективности и прибыльности кредитования.

Именно поэтому существует ряд рекомендаций, которые помогают оптимизировать процесс кредитования физических лиц и усовершенствовать управление данным процессом.

Если анализировать эффективность обслуживания физических лиц в любом банке России, то можно сразу выявить, что большинство клиентов банков не удовлетворены некоторыми моментами, с которыми они сталкиваются при кредитовании. Аспекты, которые не удовлетворяют клиентов в процессе кредитования, представлены на рисунке 3 [3, с. 45-47].

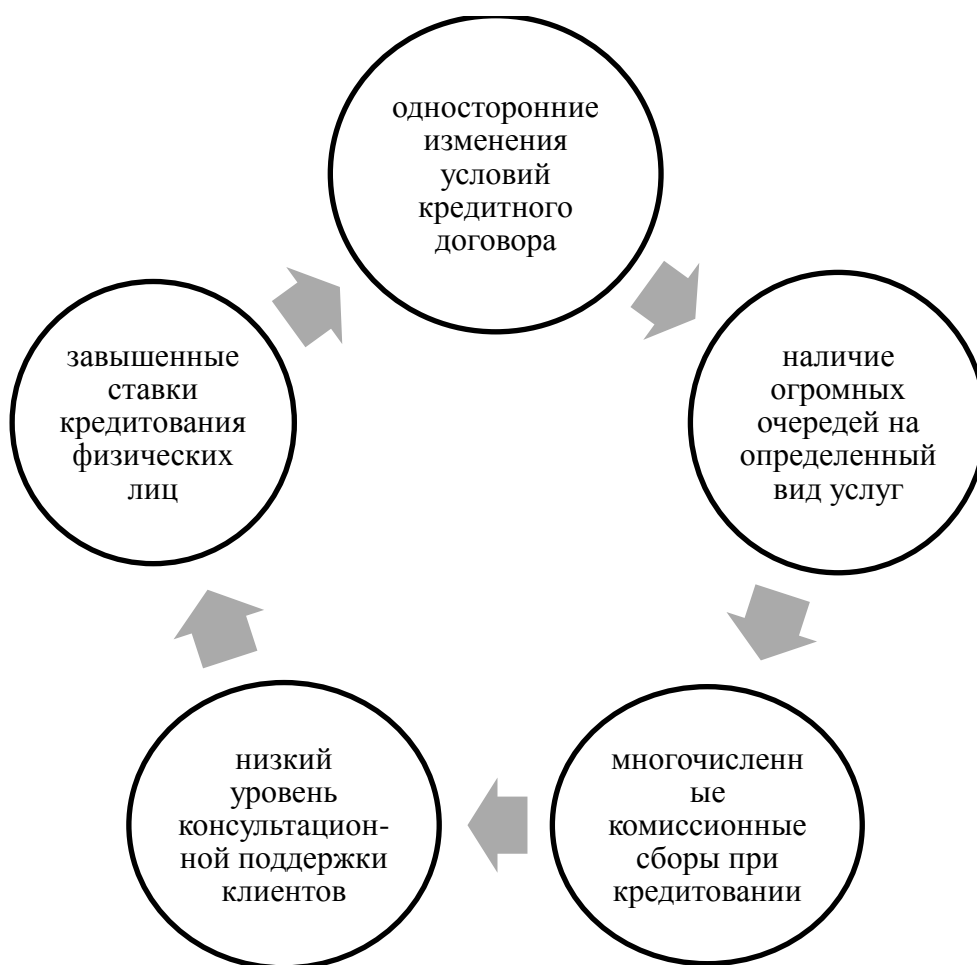


Рисунок 3 – Основные аспекты неудовлетворенности клиентов

Таким образом, получается, что есть ряд проблем, которые требуют решения и оптимального подхода при организации процесса кредитования.

Возможно, самая значимая и необходимая рекомендация – снижение процентных ставок. Зачастую на рынке кредитования физических лиц

клиенты сталкиваются с излишне завышенными процентными ставками, которые достигают 35% и более (потребительские кредиты). Такие высокие ставки скрывают все неочевидные преимущества такого вида кредитования, а также иногда являются предпосылкой риска невозврата кредита. Если снизить процентные ставки до 18,5-26%, то они будут более привлекательны для клиентов и спрос на такой вид кредита, безусловно, возрастет.

Также очень часто клиенты банка сталкиваются с такой проблемой, как обязательное заключение договора страхования. Это подразумевает дополнительные расходы, и клиенту банка не всегда очевидна необходимость данного договора. Для процесса оптимизации кредитования физических лиц предлагается ввести добровольный характер приобретения данной услуги только в том случае, если клиент сам захочет застраховать свой кредит. Банковский работник со своей стороны в таком случае может только мотивировать клиента на заключение данного договора, а не принуждать его.

Одна из значимых и глобальных рекомендаций – увеличение доли кредитования физических лиц в целом в кредитном портфеле банка. Такое увеличение может производиться как при помощи увеличения объема кредитования, так и при помощи создания и внедрения новых банковских продуктов в сфере кредитования физических лиц. Банк всегда должен нацеливаться на расширение целевой аудитории, разрабатывать продукты для определенных категорий граждан и стараться создавать индивидуальный подход к каждой категории. К таким программам может относиться как льготное кредитование пенсионеров, так и снижение ставок на зарплатные проекты и многое другое.

Большое внимание к работе с клиентами – одна из точек роста для любого банка. Если оптимизировать и систематизировать процесс мониторинга пожеланий и неудовлетворенностей клиентов, то можно добиться увеличения показателей эффективности в сфере работы с клиентами. Необходимо выстраивать правильный и рациональный процесс обмена

информацией с клиентами по поводу необходимых улучшений работы банка. Здесь опять идет речь об индивидуальном подходе к каждому потенциальному заемщику, системе выстраивания долгосрочных отношений с ним и возвышения значимости его пожеланий над всем остальным. Для того чтобы клиент был удовлетворен, нужно заботиться не только о его текущих проблемах, но и предугадывать и устранять будущие потенциальные проблемы.

В связи с последней рекомендацией по повышению внимания к клиентам, стоит говорить также и о повышении уровня компетенций и возможностей банковского персонала. Уровень образования, квалификация, набор определенных компетенций и личных качеств банковского работника – всё это влияет на эффективность и качество кредитования физических лиц. И только работая над поиском, обучением и повышением квалификации работников, банк сможет достигать больших результатов и повышения эффективности всей своей деятельности.

Также есть и другие рекомендации, которые необходимо соблюдать при совершенствовании кредитования физических лиц, например, отменить всевозможные комиссии или снизить их суммы, поработать над более индивидуальным подходом к клиенту с учетом его пожеланий и многое другое.

В любом случае оптимизация процесса кредитования физических лиц должна быть направлена на непосредственное улучшение качества работы с клиентом, увеличением клиентской базы и доли кредитов физических лиц в общем кредитном портфеле. Оптимизация процесса помогает достигнуть эффективной работы с клиентом, которая описана далее.

Качество банковского обслуживания является ключевым фактором при оценке эффективности деятельности банка. Налаженные отношения формата «банк-клиент» позволяют выстроить постоянную основу сотрудничества и возобновляемый характер отношений. В таблице 4 представлены результаты исследования по поводу того, какие услуги наиболее важны клиенту банка.

Таблица 4 – Потребительские свойства и основные показатели качества банковских услуг [8, с. 256].

Этапы	Свойства		
	Предварительные действия	Диагностика потребности	Оказание услуги
Предварительный этап	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие собственного сайта банка - Количество времени, затрачиваемое клиентом на поиск информации о банке. - Время работы банка. - Количество времени, затрачиваемое клиентом на поиск кабинета. - Время ожидания клиентом очереди. 	<ul style="list-style-type: none"> - Количество видов услуг, которыми может воспользоваться - траты клиента на получение услуги 	<ul style="list-style-type: none"> - Количество клиентов, которые решили воспользоваться услугой банка. - Затраты клиента на получение услуги (финансовые, временные).
Культура обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> Количество жалоб клиентов на вежливость сотрудников, непосредственно работающих с физическими лицами 	<ul style="list-style-type: none"> - Количество жалоб клиентов на вежливость сотрудников, непосредственно работающих с физическими лицами - Время, затрачиваемое на разъяснение условий и особенностей предоставления банковской услуги. 	<ul style="list-style-type: none"> - Количество жалоб клиентов на вежливость сотрудников, непосредственно работающих с физическими лицами - Время, затрачиваемое на проверку документов и заявления; - Время, затрачиваемое на подписание документов;
Эстетичность обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> Внешний вид и оформление офиса банка. - Количество мест для ожидания обслуживания. 	<ul style="list-style-type: none"> - Оформление офиса банка. 	<ul style="list-style-type: none"> - Количество мест для заполнения документов

Таким образом, качество банковского обслуживания является ключевым фактором активизации деятельности населения по получению займов и кредитов. Стабильные взаимоотношения между банком и клиентом

возникают в том случае, если выстраивается правильная стратегия подхода к клиенту в течение продолжительного периода времени, а некоторого рода выгоды таких отношений значительно снижают уровень транзакционных издержек той и другой стороны, а также значительно влияют на снижение уровня рисков.

Подводя итоги Главы 1, стоит отметить, что процесс кредитования физических лиц – это многоэтапный, отработанный и непростой механизм, эффективная работа которого зависит от множества факторов. Организация и нормативно-правовое регулирование данного процесса находится в стабильном и эффективном состоянии, но при этом эти аспекты должны постоянно совершенствоваться и улучшаться. Стоит отметить, что, несмотря ни на что, существует ряд недостатков процесса кредитования физических лиц. И только оптимизация данного процесса и рациональный подход могут привести к повышению качества кредитования, увеличению доли потребительского кредитования в кредитном портфеле банка и расширению клиентской базы банка. Соблюдение ряда рекомендаций, представленных в пункте 1.3, могут напрямую влиять на эффективность деятельности банка и его качественные и количественные результаты в целом. В следующих главах работы представлено исследование данного вопроса на примере конкретного банка ПАО «ВТБ».

2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЕМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «ВТБ»

2.1 Финансово-экономическая характеристика деятельности ПАО «ВТБ»

Банк ВТБ – это лидирующий в России банк по предоставлению финансовых услуг населению. Он входит в ТОП 10 банковских организаций страны. Обслуживаются здесь физические лица, представители малого бизнеса и индивидуальные предприниматели. Представительства банка есть в 75 регионах страны. Более 1000 отделений ежедневно осуществляют банковские операции. Услуги, которые предоставляет банк, соответствуют современным стандартам и финансовым требованиям [19].

Банк ВТБ – советский и российский универсальный коммерческий банк с государственным участием. Второй по величине активов банк страны и первый по размеру уставного капитала. Головной офис банка находится в Москве, зарегистрирован банк в Санкт-Петербурге. 1 января 2018 года присоединил к себе дочерний банк ВТБ24.

При участии Государственного банка РСФСР и Министерства финансов РСФСР в октябре 1990 года был учрежден Банк внешней торговли (Внешторгбанк). Банк был создан для обслуживания внешнеэкономических операций России и содействия интеграции страны в мировое хозяйство.

Банку «ВТБ» 2 января 1991 года была выдана генеральная лицензия № 1000 на право совершения всех видов банковских операций в российских рублях и иностранной валюте.

В 2005 году на базе Гута-банка создан специализированный розничный банк Внешторгбанк 24, а в следующем году был переименован, как в ВТБ и ВТБ-24.

1 января 2018 года Группа завершила присоединение ВТБ24 к банку ВТБ и начала обслуживание клиентов под единым брендом «ВТБ». Присоединение было одной из ключевых инициатив в рамках утвержденной Стратегии развития группы ВТБ на 2017–2019 годы. В рамках интеграции

построена качественно новая система взаимодействия глобальных бизнес-линий Группы – «Корпоративно-инвестиционный бизнес», «Средний бизнес» и «Розничный бизнес» – в структуре единого банка[19].

Банк «ВТБ» имеет генеральную лицензию № 1000 от 8.06.2015 г. в соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности» на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте. Лицензия на осуществление банковских операций выдается без ограничения сроков ее действия [1].

Органами управления Банка являются:

- общее собрание акционеров;
- наблюдательный совет;
- президент-председатель правления;
- правление.

Группа ВТБ имеет ряд важных конкурентных преимуществ, которые позволяют поддерживать и укреплять рыночные позиции по приоритетным направлениям бизнеса.

В 2017 году российская экономика выросла в 1,5% против падения на 0,2% годом ранее. Основной вклад в рост внесло восстановление потребления населения и валового накопления капитала. Потребительский спрос увеличился на фоне уверенной динамики реальных зарплат и розничного кредитования, снизились ставки по кредитам, а для надежных заемщиков также имело место смягчение неценовых условий кредитования.

Уставный капитал банка ПАО «ВТБ» сформирован в сумме 651 033 883 623,38 рублей. Основным акционером банка ВТБ является Правительство РФ, которому в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом принадлежит 60,9 % акционерного капитала Группы. Остальные акции распределены между владельцами GDR и миноритарными акционерами – физическими и юридическими лицами.

Банк «ВТБ» занимает второе место среди Банков России после Сберегательного банка по размеру активов. Активы банка – это то, что

является у банка в собственности и имеет денежную оценку. С помощью динамики активов оценивают кредитоспособность, стабильность и надежность, так как этот показатель является одним из основных показателей банка.

Можно сделать вывод, что Банк «ВТБ» за последние годы продолжает оптимизировать линейку банковских продуктов. В течение 2017 года проводилась работа по подготовке и объединению ВТБ и ВТБ24 в части синхронизации продуктовых линеек потребительского кредитования, были унифицированы тарифы продуктов и услуг объединенного банка ВТБ.

Для понимания структуры и динамики показателей финансового состояния необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Важным методом анализа является вертикальный анализ, который представляет собой структуру итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия и выручку принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Для применения методов горизонтального и вертикального анализа воспользуемся балансом (ПРИЛОЖЕНИЕ А, ПРИЛОЖЕНИЕ Б) за 2015–2017 гг.

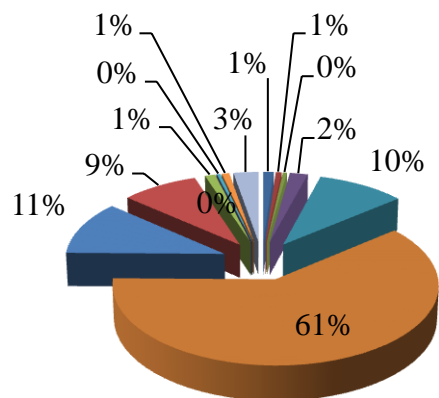
По данным вертикального анализа активов баланса ПАО «ВТБ» (ПРИЛОЖЕНИЕ Д) и рисунку 4 можно сделать вывод о структуре активов банка. Сумма активов в течение всего периода увеличивается на 1 335 813 765 тысяч рублей или на 16,1%.

За анализируемый период с 1.01.2015г. по 1.01.2018г. наибольший вес из всех статей имеет чистая ссудная задолженность, которая является основной частью формирования активов. За анализируемый период произошли небольшие изменения с 67,28 % до 67,92 %, то есть с 5 581 474 920 тыс. руб.

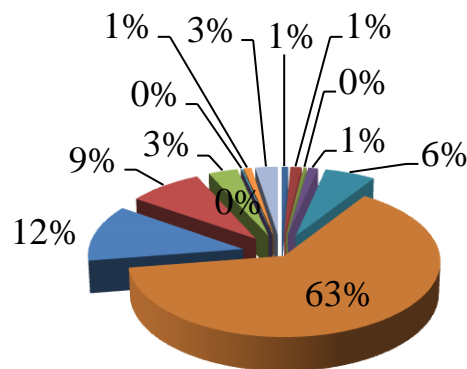
до 6 541 830 546 тыс. руб. Данный показатель увеличился всего в 1,17 раз. Наибольший вес из всех имела статья за 2015 год, а именно 69,42 %. Эта статья является одной из значимых в балансе и говорит о деловой активности банка, а также о незначительном росте невыплат по кредиту. То есть можно сделать о том, что за этот период выдавалось больше всех кредитов. Следующая статья по весу называется чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи. За анализируемый период произошли изменения с 12,29 % до 13,99 % от общей суммы активов, то есть с 1 019 496 757 тыс. руб. до 1 347 174 873 тыс. руб. Данная статья нам говорит, что здесь отражаются бумаги, приобретенные на длительный срок. Имеющий наибольший вес в анализе активов являются денежные средства. За анализируемый период произошли изменения с 1,26 % до 2,79 %, то есть с 104 536 727 тыс. руб. до 269 017 303 тыс. руб. Наибольший вес имела статья за 2017 год, а именно 2,79 %, что говорит об укреплении финансового состояния банка. Если смотреть, в общем, на объем статей актива по годам, видим, что произошло увеличение с 8 295 424 213 тыс. руб. до 9 631 237 978 тыс. руб. Данный рост в 1,2 раза произошел за счет увеличения средств, привлеченных с ЦБ РФ, а также за счет увеличения чистой ссудной задолженности.

Наименьшую долю в активах банка занимают требования по текущему налогу на прибыль. За 2014 и 2015 года их доля была очень низкой, а сумма составляла 50 000 рублей. В 2017 году наименьшую долю в сумме активов занимали чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, так как значение данной статьи равно нулю.

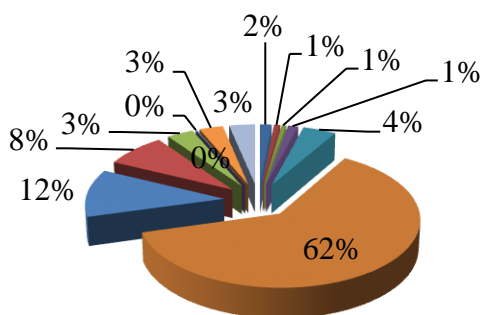
Далее изобразим графически с помощью круговых диаграмм структуру активов ПАО «ВТБ» в период 2015-2017 гг.



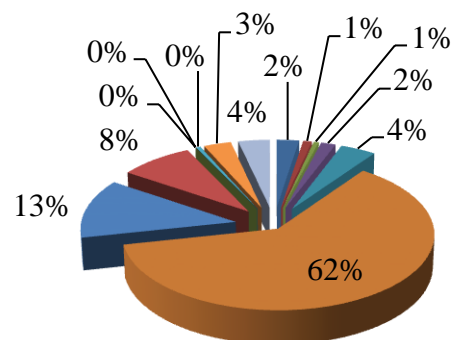
на 01.01.2015 г.



на 01.01.2016 г.



на 01.01.2017 г.



на 01.01.2018 г.

- Денежные средства
- Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации
- Обязательные резервы
- Средства в кредитных организациях
- Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток
- Чистая ссудная задолженность
- Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи
- Инвестиции в дочерние и зависимые организации
- Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения
- Требования по текущему налогу на прибыль
- Отложенный налоговый актив
- Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы
- Прочие активы

Рисунок 4 – Структура активов ПАО «ВТБ», в процентах

Выводы, описанные выше, подтверждают влияние и значимость статей в активе баланса ПАО «ВТБ».

Далее рассмотрим наиболее влиятельные статьи пассива баланса банка с помощью вертикального анализа пассивов (ПРИЛОЖЕНИЕ Е).

По данным рисунка 5 можно сделать вывод, что общая сумма пассивов увеличилась на 863 691 656 тысяч рублей или на 11,76 %.

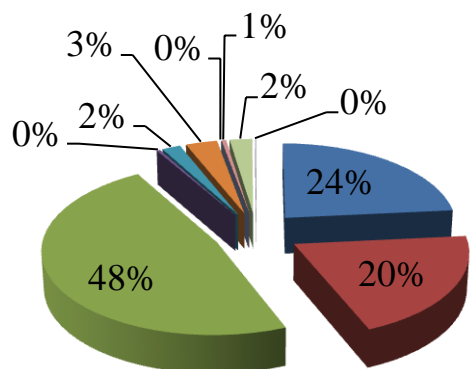
Наибольший вес из всех статей имеют средства клиентов, не являющихся кредитными организациями. За анализируемый период произошли изменения с 47,97 % до 62,04 %, то есть с 3 524 407 151 тыс.руб. до 5 975 144 672 тыс.руб. Данная статья увеличивалась постепенно и к 2018 году выросла в 1,7 раз— это говорит о верной депозитной политике ПАО «ВТБ» в данном году.

Следующие по весу статей идут средства кредитных организаций в ЦБ РФ, которые составляют 18,53 % на 1 января 2018 года и остаются примерно на одном и том же уровне.

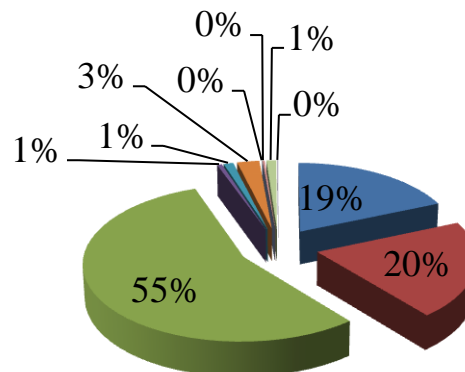
Последнее заметное изменение принесли кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ. За анализируемый период произошел спад с 23,57 % до 0,72 %. Данный факт снижения может свидетельствовать о том, что Банк был вынужден занимать средства в ЦБ РФ в связи с кризисом и введенных санкций под небольшую процентную ставку на европейских площадках. В 2014 году кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ занимали вторую позицию по величине в общей сумме пассивов и составляли 23,57 %.

В 2016 году в пассиве баланса банка появилась статья «Обязательства по налогу на прибыль» и ее доля составила 0,006 % в общей сумме пассивов банка, а в 2017 году доля данной статьи возрастает до 0,24 % в общей сумме пассивов. За последние два года эта статья имела наименьший вес в общей сумме пассивов баланса.

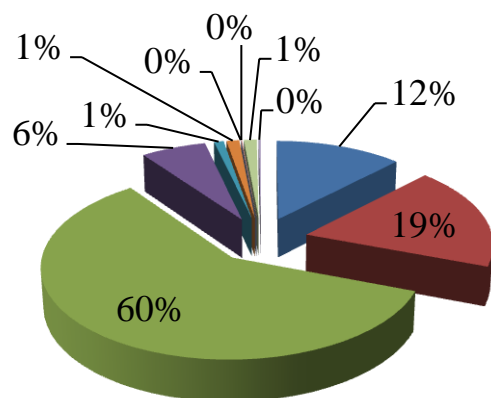
Если смотреть, в общем, на объем статей пассива по годам, можно увидеть увеличение с 8 295 424 123 тыс.руб. до 9 631 503 092 тыс.руб.



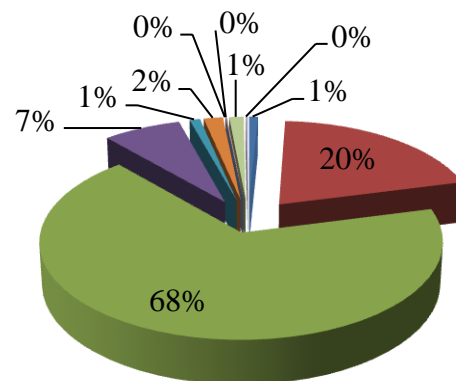
на 01.01.2015 г.



на 01.01.2016 г.



на 01.01.2017 г.



на 01.01.2018 г.

- Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации
- Средства кредитных организаций
- Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями
- Вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей
- Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток
- Выпущенные долговые обязательства
- Обязательства по текущему налогу на прибыль
- Отложенное налоговое обязательство
- Прочие обязательства
- Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон

Рисунок 5 – Структура пассивов ПАО «ВТБ», в процентах

Далее проведем горизонтальный анализ ПАО «ВТБ» и сравним показатели текущего периода с теми же показателями прошлого периода (уменьшение или увеличение одно и того же показателя во времени).

Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности в относительном и абсолютно выражении с целью выявления динамики во времени данных показателей.

По результатам горизонтального анализа актива банка ПАО «ВТБ» (ПРИЛОЖЕНИЕ И) можно сделать вывод о том, что наблюдается положительная динамика. С каждым годом сумма активов увеличивается на 13,25% или на 1 099 177 073 тысячи рублей.

Увеличение произошло по статье «денежные средства», что на 01.01.2018 год составило 107 043 542 тыс.руб.ив относительном отклонении составило 74,63%, что говорит о положительном движении денежных средств.

В 2017 году значительно увеличились средства в кредитных организациях – положительный темп роста с 63,16 % до 128,42 %. А также данная статья превышает общий темп роста активов и это говорит о том, что основными источниками роста активов являются наиболее ликвидные средства. Незначительный темп роста за анализируемый период составила чистая ссудная задолженность, с 5 581 474 920 тыс. руб. до 6 541 820 546 тыс. руб. Если рассматривать статью активов полностью, то можно говорить о незначительном, но стабильном росте от 8 295 424 213 тыс. руб. до 1 099 177 073 тыс. руб., что составляет около 102% прироста.

По пассиву баланса ПАО «ВТБ» в горизонтальном анализе за 2014-2017 года можно говорить о том, что в целом наблюдается положительная тенденция динамики пассивов. Пассивы увеличиваются, так же увеличиваются обязательства банка, что свидетельствует о привлечении средств в организацию. В основном это происходит за счет вкладов физических лиц и средств клиентов, не являющихся кредитными организациями.

Большой темп роста составила статья обязательства по текущему налогу на прибыль, так как за 2015 – 2016 годы сумма составляла 0 рублей, а в 2017 году она резко выросла.

Для наглядности результаты горизонтального анализа актива и пассива банка представлены на рисунках 6-9.

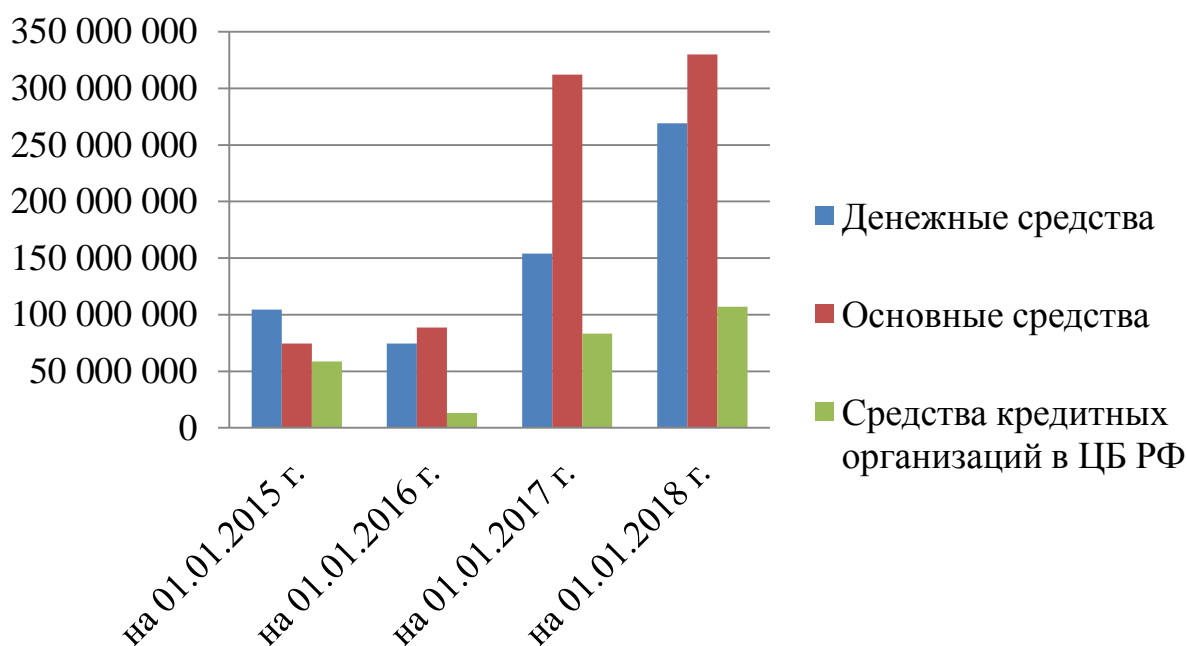


Рисунок 6 – Динамика статей актива баланса за 2014 – 2017 гг., в тыс. руб.

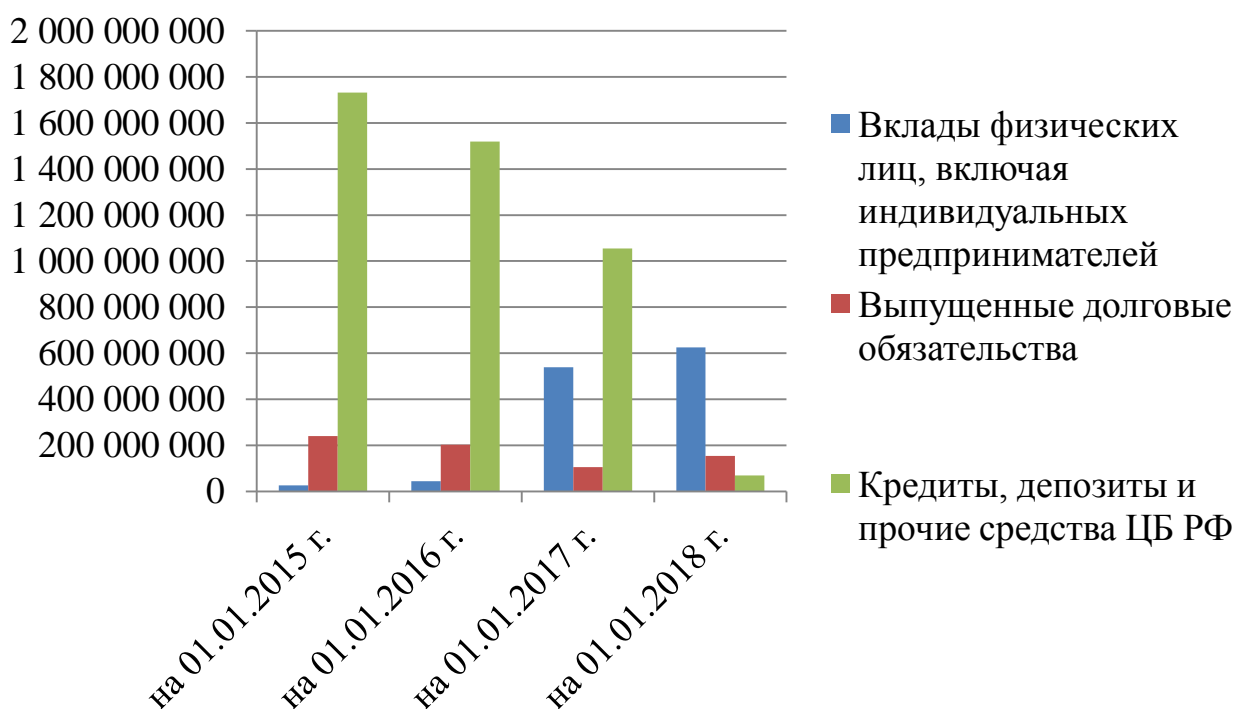


Рисунок 7 – Динамика статей пассива баланса за 2014 – 2017 гг., в тыс. руб.

В пассиве баланса увеличилась статья вклады физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей в период с 2016–2017 гг. В абсолютном выражении с 25 996 198 тыс.руб. до 624 466 128 тыс.руб. Что касается статьи кредиты, депозиты и прочие средства Центрального Банка Российской Федерации в период с 2017 до 2018 гг. уменьшилась в 25 раз , что в абсолютном выражении составило 1 731 883 564тыс.руб. до 69 267 204 тыс. руб. Это также является положительной динамикой. В целом, можно сделать вывод, что банк имеет хорошие показатели, что свидетельствует о его деловой активности.

По данным вертикального анализа процентных доходов и расходов ПАО «ВТБ» за 2015-2017 года (ПРИЛОЖЕНИЕ Ж) наблюдается удельный вес статей в процентах к общей сумме.

В процентных доходах наибольший вес имеют доходы от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися КО. За анализируемый период произошли изменения с 70,09% до 82,37%, то есть с 445 967 290 тыс. руб. до 553 887 442 тыс. руб. Данная статья говорит об уменьшении за анализируемый период процентов по кредитам, что является основным процентным доходом.

В процентных расходах,наибольший вес имеют процентные расходы по привлеченным средствам клиентов, не являющихся КО. За анализируемый период произошли изменения с 56,42% до 74,47%, то есть с 301 659 982 тыс. руб. до 348 938 403 тыс. руб. Наибольший вес из всех имела статья в 2017 году, а именно 74,47%. Данная статья свидетельствует о самом большом влиянии на процентные расходы. Доля статьи очень велика – это говорит о том, что процентные расходы формируются в основном за счет расходов по привлеченным средствам клиентов, не являющихся КО.

Далее изобразим графически с помощью столбиковых диаграмм изменение процентных доходов и расходов ПАО «ВТБ» в период 2015 – 2017 гг.

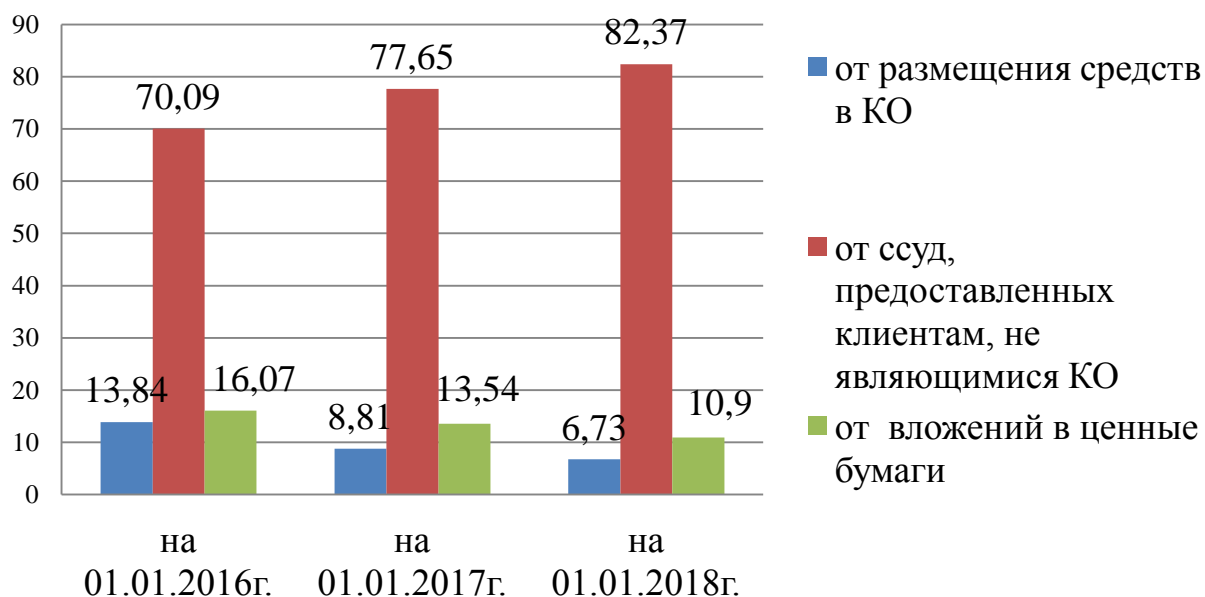


Рисунок 8 – Структура и динамика доходов ПАО «ВТБ» за 2015 г., в процентах

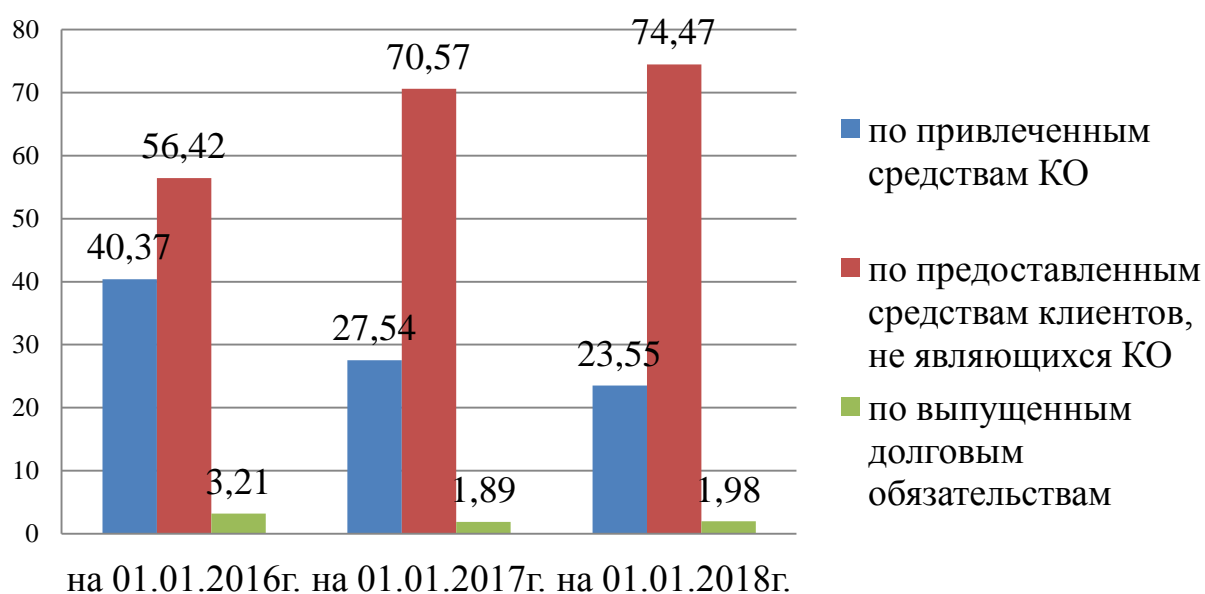


Рисунок 9 – Структура и динамика расходов ПАО «ВТБ» за 2015 г., в процентах

В процентных доходах наибольший вес имеют доходы от ссуд, не являющимися КО. За анализируемый период произошли изменения с 70,09% до 82,37%, то есть с 445 967 290 тыс.руб. до 553 887 442 тыс.руб. По данным показателям можно сделать вывод об уменьшении процентов по кредитам за анализируемый период, что является основным процентным доходом.

В процентных расходах наибольший вес имеют процентные расходы по привлеченным средствам клиентов, не являющихся КО. За анализируемый период произошли изменения с 56,42% до 74,47%, то есть с 301 659 982 тыс. руб. до 348 938 403 тыс. руб. Данная тенденция может говорить о выплате процентов по депозитам, как юридическим, так и физическим лицам.

Спад показателя расходов по выпущенным долговым обязательствам может быть обусловлено снижением объемов привлеченного платного ресурса.

Далее рассчитаем основные финансовые показатели активов ПАО «ВТБ», которые представим в таблице 5.

Таблица 5 – Расчетные коэффициенты активов ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017гг.

Коэффициент	Расчет коэффициента	Показатели за 2015-2017 гг.			Оптимальные значения
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Доля доходных активов	(доходные активы) /активы×100%	93,87	90,43	88,17	75-85%
Доля доходных активов в платных пассивах	доходные активы/платные пассивы	110,3	107,4	105,27	>=100%
Отношение кредитного портфеля к обязательствам	сумма кредитов/ обязательства×100%	80,39	79,47	79,67	Более 70% - агрессивная, менее 60% - осторожная политика
Отношение кредитного портфеля к капиталу банка	кредитный портфель/капитал	5,09	4,73	4,61	>1(банк заемщик) <1(банк кредитор)

При анализе данных коэффициентов, мы видим, что чуть выше находится первый коэффициент и к 2017 году он становится близок к нормативному значению. Доля доходных активов в платных пассивах соответствует нормативу. Также коэффициент отношение кредитного портфеля к обязательствам понять, что у банка агрессивная кредитная политика, с каждым годом незначительно уменьшается. Банк является банком заемщиком, данный вывод нам помог сделать коэффициент Отношение кредитного портфеля к капиталу банка, так как кредитный портфель превышает капитал больше, чем на единицу.

Далее рассчитаем обязательные нормативы, установленные Центральным Банком Российской Федерации, которые обязана выполнять каждая кредитная организация в нашей стране. В случае несоблюдения нормативов регулятор может взыскать с кредитной организации штраф, ввести запрет на осуществление ею некоторых банковских операций, а в некоторых случаях даже отозвать у банка лицензию.

Таким образом, подводя итоги финансового положения, можно сказать о том, что банк «ВТБ» находится в хорошем положении. В ходе анализа было видно, что за исследуемые периоды идет увеличение объемов вкладов, основных средств, а также резервного фонда банка.

Так же можно выявить ряд недостатков анализа банка «ВТБ». Произошло значительное уменьшение таких статей, как чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы. Низкий уровень рентабельности капитала, который свидетельствует о неэффективном использовании средств необходимо улучшить, чтобы повысить репутацию банка.

Далее подробнее рассмотрим кредитные продукты и условия кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ».

2.2 Анализ управления кредитованием физических лиц на примере ПАО «ВТБ»

Основные направления кредитования физических лиц в Банке представлены следующими видами: потребительское кредитование, автокредитование, ипотечное кредитование, кредитные карты.

Для оформления кредита наличными требуется предоставить следующие виды документов [38]:

- паспорт гражданина РФ;
- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования (СНИЛС);
- справка 2-НДФЛ или справка по форме банка о доходах за последние полгода, заверенная печатью организации работодателя;
- для кредита на сумму, превышающую 500 000 рублей, – копия трудовой книжки или трудового договора, заверенная в отделе кадров по месту работы

Для зарплатных клиентов достаточно предоставить только паспорт гражданина РФ и СНИЛС.

Условия выдачи кредитов наличными в ПАО «ВТБ» и процентные ставки зависят от множества факторов. Сниженные процентные ставки можно получить при оформлении онлайн-заявки на сайте или через колл-центр.

Была запущена уникальная технология принятия кредитного решения по короткой интернет-заявке, которая позволила не только качественно оценивать клиентов, но и предлагать наиболее выгодные для клиента условия продукта.

Банк выдает кредиты наличными для всех клиентов в размере от 100 000 до 3 млн.руб., но зарплатным клиентам предоставляется больше возможностей и льгот. Для них есть возможность взять кредит суммой до 5 млн.руб. на более длительный срок.

Срок кредита зарплатным клиентам ПАО «ВТБ» предоставляют до 7 лет, для остальных клиентов есть возможность получить кредит сроком до 5 лет.

За последний год показатель увеличивается на 21%, то есть с 953 млрд рублей до 1152 млрд рублей. Положительная тенденция связана, в первую очередь, с оптимизацией продуктовой линейки потребительских кредитов, а также запуском специальной программы для акционеров банка «ВТБ», которая включает в себя комплексное предложение финансовых услуг на льготных условиях, в том числе в рамках потребительского кредитования.

Наибольший объем кредитов, оформленных на сайте банка, приходится на сегмент кредитов наличными и ипотеки. Объем выданных автокредитов превысил 1 млрд рублей.

Условия автокредита:

- сумма кредита от 100 тыс. до 7 млн.руб.;
- ставка по кредиту от 9,1 %;
- срок кредита до 7 лет;
- первоначальный взнос от 20% стоимости приобретаемого автомобиля;
- комплексное страхование

Продажи автокредитов за последний год выросли на 14,5%. В отчетном периоде получил активное развитие продукт по финансированию автомобилей с пробегом (по сделкам купли-продажи между физическими лицами). По итогам года более 80% кредитных продаж новых автомобилей ВТБ было осуществлено с привлечением различных типов государственных субсидий. Продуктовый ряд был трансформирован для более гибкой настройки предложения под каждого конкретного клиента.

Ипотечное кредитование в банке «ВТБ» за последние годы значительно улучшается, были снижены процентные ставки. Таким образом, условия кредита позволяют многим людям улучшить жилищные условия. За 2017 год банк стал лидирующим по числу выданных ипотечных кредитов населению.

Новым продуктом банка «ВТБ» стала кредитная «Мультикарта», которая по версии сайта banki.ru [35], считается картой года. Она признана лучшей, так как имеет максимальный функционал с оптимальными условиями для клиентов.

Выпуск данной кредитной карты «Мультикарта» должен значительно поднять спрос на эту услугу в течение 2018-2019 года, так как она является очень выгодной для клиентов относительно кредитных карт других банков.

Постоянный мониторинг и оценка кредитного портфеля является одной из главных задач управления в банке. Для этого проведем оценку структуры кредитов, выданных физическим лицам в ПАО «ВТБ» за 2015-2017 годы. Показатели объема и структуры кредитов, выданных физическим лицам в ПАО «ВТБ» приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Объем и структура кредитов, выданных физическим лицам в ПАО «ВТБ»

Статьи кредитного портфеля (физических лиц)	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018	
	в миллиардах рублей	в процентах	в миллиардах рублей	в процентах	в миллиардах рублей	в процентах
Потребительские кредиты	857,3	43,7	955,0	43,9	1 153,4	46,4
Ипотечные кредиты	875,1	44,6	997,7	45,8	1 094,7	44,0
Кредитные карты	124,1	6,3	127,6	5,9	127,5	5,1
Кредиты на покупку автомобиля	100,2	5,1	89,5	4,1	102,9	4,1
Договоры обратного «репо»	3,3	0,2	5,8	0,3	7,8	0,4
Итого кредиты физическим лицам	1 960,0	100	2 175,6	100	2 486,3	100

Из данных таблицы 7 можно выявить тенденцию за три года, потребительские кредиты увеличивают свои позиции, физические лица увеличивают объемы кредитования в целом, что является хорошим показателем, т.к. возрастает потребительский уровень у населения. В целом, ипотечное кредитование растет по сравнению с предыдущим годом, что связано с понижением процентных ставок в ПАО «ВТБ». Незначительно снижается тенденция кредитных карт. Кредиты на покупку автомобилей за последний год значительно увеличились, что является положительным фактором, связанным с улучшением льготных программ автокредитования и ростом автомобильного рынка.

На рисунке 10 представлена структура кредитного портфеля (физических лиц) ПАО «ВТБ» на 01.01 2016 г.

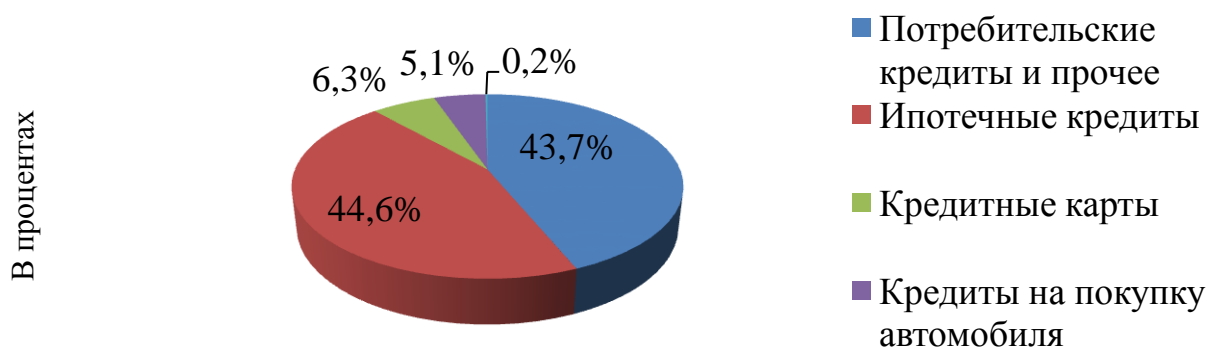


Рисунок 10 – Структура кредитного портфеля (физические лица) ПАО «ВТБ» на 01.01.2016 г.

Как видно на рисунке 10, кредитный портфель в 2016 году составляет 1960,0 млрд рублей. Основную долю кредитного портфеля, а именно 44,6% составляют ипотечные кредиты. Второе место по объему кредитования физических лиц занимают потребительские кредиты, т.е. 43,7%. Кредитные карты в структуре кредитного портфеля занимают третье место и составляют 6,3%. Наименьшую долю в структуре кредитования физических лиц занимают кредиты на покупку автомобиля (5,1%) и договоры обратного «репо» (0,2%).

На рисунке 11 представлена структура кредитного портфеля (физических лиц) ПАО «ВТБ» на 01.01 2017 год.

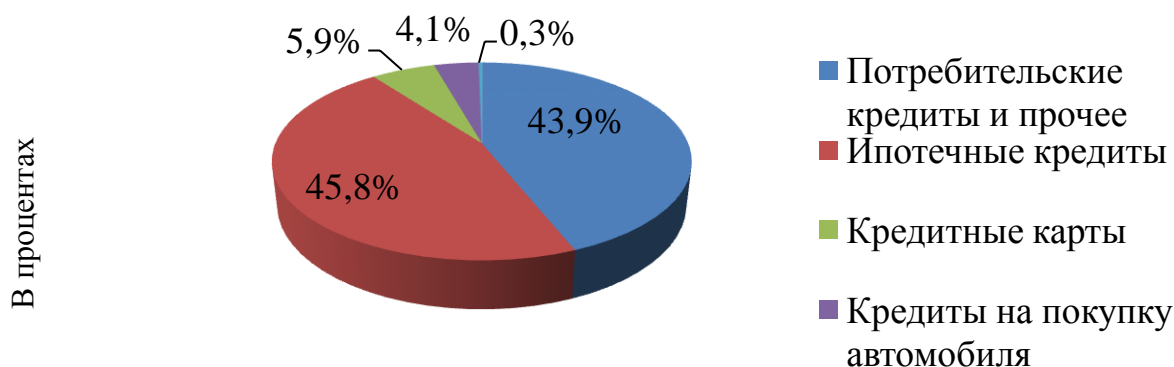


Рисунок 11 – Структура кредитного портфеля (физические лица) ПАО «ВТБ» на 01.01.2017 г.

Сумма кредитов, выданных физическим лицам на 01.01.2017 г. составила 2175,6 млрд рублей. Объем ипотечных кредитов увеличился на 122,6 млрд рублей по сравнению с предыдущим годом. Доля потребительских кредитов также увеличивается. Доля кредитных карт уменьшается, но при этом объем растет до 127,6 млрд рублей за 2016 год. Уменьшается доля кредитов на покупку автомобилей на 10,7%.

На рисунке 12 представлена структура кредитного портфеля (физических лиц) ПАО «ВТБ» на 01.01 2018 год.

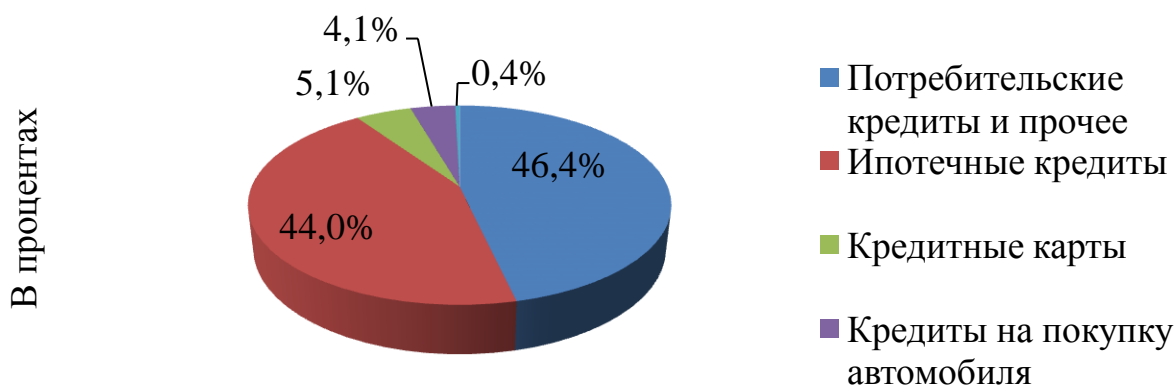


Рисунок 12 – Структура кредитного портфеля (физические лица) ПАО «ВТБ» на 01.01.2018 г.

По структуре кредитного портфеля (физических лиц) ПАО «ВТБ» на 01.01.2018 год можно отметить, что объем кредитования физических лиц увеличивается на 310,7 млрд рублей, т.е. с 2175,6 до 2486,3 млрд руб. Данная тенденция связана со снижением процентных ставок, разработок специальных программ и усовершенствования банковских продуктов, что является отличным показателем для клиентов.

На рисунке 13 представлена структура и объем кредитов, выданных физическим лицам в ПАО «ВТБ» за 2015-2017 годы.

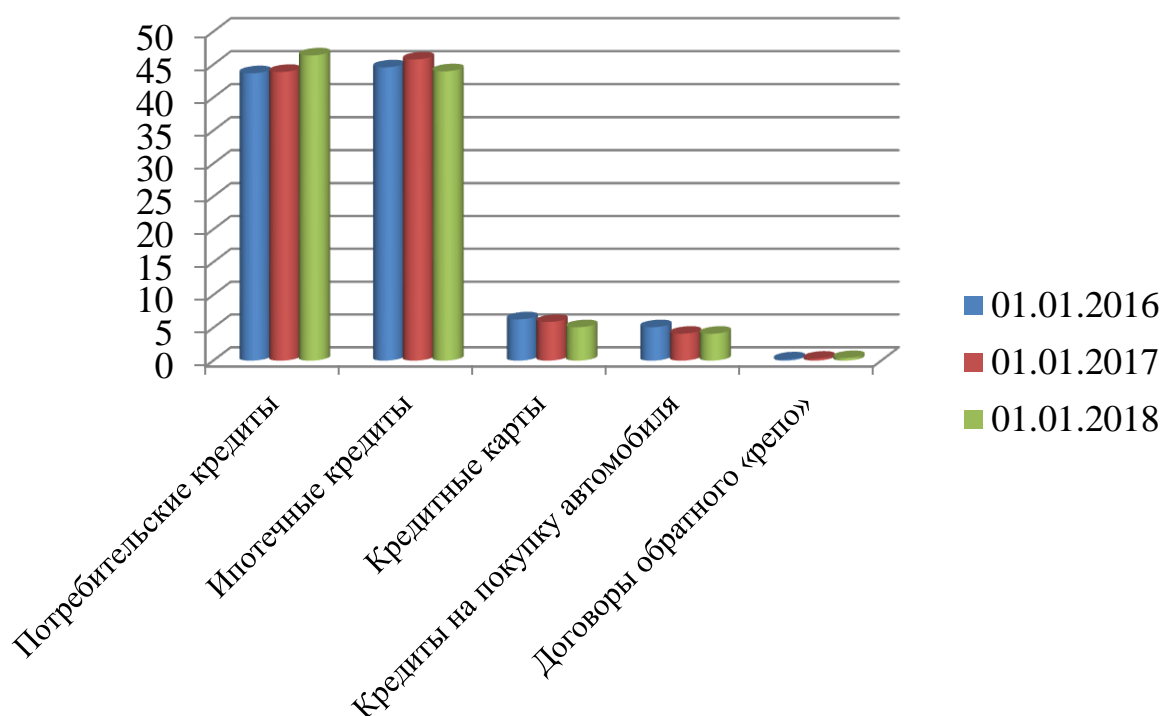


Рисунок 13 – Структура и объем кредитов, выданных физическим лицам в ПАО «ВТБ»

Согласно полученным данным, основной объем выданных кредитов для физических лиц составляют, примерно в одинаковой доле, потребительские и ипотечные кредиты. Подобная тенденция обусловлена ростом популярности краткосрочных потребительских кредитов, как наиболее распространенной и обеспечивающей динамику развития рынка банковских услуг, формы займа населению. Но не стоит забывать, что эти виды кредитования наиболее подвержены риску невыполнения обязательств со стороны заемщика.

Снижение спроса можно увидеть на ипотечные кредиты и кредитные карты. За последний год наблюдается объем выдачи кредитов на покупку авто, который может быть связан с продлением льготной программы автокредитования, а также для многих граждан – это наиболее доступный способ приобретения автомобилей.

Договоры обратного «репо» составляют абсолютно низкий уровень и долю кредитного портфеля физических лиц. Общее понятие трактуется, как покупка ценных бумаг с обязательством обратной продажи.

Теперь необходимо сравнить кредитный портфель физических лиц банка ВТБ с другими банками Челябинской области. Показатели объема кредитного портфеля физических лиц приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели объема кредитного портфеля (физических лиц) банков Челябинской области за 2016- 2017 гг.

В млрд рублей

Банк	Год	Потребительские кредиты	Ипотека	Автокредит	Кредитные карты	Кредитный портфель
ВТБ	2016	955,0	997,7	89,5	127,6	2175,6
	2017	1153,4	1094,7	102,9	127,5	2478,5
Сбербанк	2016	1574	2751	120	587	5032
	2017	1 726	3191	121	679	5717
Райффайзенбанк	2016	81,7	49,7	21,4	15,4	168,1
	2017	103,3	95,5	4,3	17,5	220,6
АЛЬФА-БАНК	2016	35,4	6,8	2,5	140,6	185,5
	2017	46,7	10,6	1,7	202,8	261,8

Показатели в таблице 7 взяты из отчетов о финансовых результатах банков за анализируемые периоды. Кредитный портфель физических лиц представляет собой сумму потребительских кредитов, ипотеки, кредитования автомобилей и кредитных карт.

По представленным данным в таблице 10 видно, что большую долю кредитования физических лиц занимает потребительский кредит в банках «ВТБ», «Райффайзенбанк». У «Сбербанк» преобладает положительная тенденция ипотечного кредитования, которое практически в 2 раза больше, чем потребительские кредиты.

Согласно данным, ипотечный портфель кредитования физических лиц ПАО «ВТБ» в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 9,7%, то есть с 997,7 млрд руб. до 1094,7 млрд руб.

За анализируемый период в банке «ВТБ» можно увидеть положительную тенденцию статьи автокредитов на 13%. Данный рост может быть связан с использованием новых каналов продаж, расширением перечня программ автокредитования и улучшением качества обслуживания клиентов.

Практически у всех рассматриваемых банков объем выдачи кредитных карт в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличивается. «Альфа-банк» лидирует объемом кредитных карт, которые занимают основную долю кредитования физических лиц.

Исключением является банк «ВТБ», у которого наблюдается снижение выдачи кредитных карт. Уменьшение данного показателя возможно связано с тем, что банк в 2017 году сделал упор на потребительском кредите.

Объем кредитования физических лиц с каждым годом увеличивается. Данная тенденция связана со снижением процентных ставок, разработок специальных программ и усовершенствования банковских продуктов, что является отличным показателем для клиентов.

В таблице 8 представлена информация о просроченных кредитах, выданных физическим лицам в ПАО «ВТБ»

Таблица 8 – Анализ просроченных ссуд в ПАО «ВТБ» за 2016-2017 гг.

Показатель	За 2016		За 2017		Изменение	
	Млрд.руб	Уд.вес, в %	Млрд.руб	Уд.вес, в %	Млрд.руб	Уд.вес, в %
ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ						
От 1 до 30 дней	12,9	67,9	14,4	66,1	+1,5	-1,8
От 31 до 60 дней	1,9	10,0	2,1	9,6	+0,2	-0,4
От 61 до 90 дней	1,2	6,3	1,8	8,3	+0,6	+2
От 91 до 180 дней	2,3	12,1	2,4	11,0	+0,1	-1,1
От 181 до 1 года	0,7	3,7	1,0	4,6	+0,3	+0,9
Свыше 1 года	0,0	0,0	0,1	0,4	+0,1	+0,4
Итого просроченных ссуд	19,0	100	21,8	100	+2,8	X
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ						
От 1 до 30 дней	17,9	80,6	16,4	86,7	-1,5	+6,1
От 31 до 60 дней	3,2	14,4	2,3	12,3	-0,9	-2,1
От 61 до 90 дней	0,6	2,7	0,1	0,5	-0,5	-2,2
От 91 до 180 дней	0,5	2,3	0,1	0,5	-0,4	-1,8
От 181 до 1 года	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Свыше 1 года	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого просроченных ссуд	22,2	100	18,9	100	-3,3	X
КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ						
От 1 до 30 дней	3,4	94,4	3,2	96,9	-0,2	+2,5
От 31 до 60 дней	0,2	5,6	0,1	3,1	-0,1	-2,5
От 61 до 90 дней	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
От 91 до 180 дней	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
От 181 до 1 года	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Свыше 1 года	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого просроченных ссуд	3,6	100	3,3	100	-0,3	X

Окончание таблицы 8

Показатель	За 2016		За 2017		Изменение	
	Млрд.руб	Уд.вес, в %	Млрд.руб	Уд.вес, в %	Млрд.руб	Уд.вес, в %
КРЕДИТЫ НА ПОКУПКУ АВТОМОБИЛЯ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ						
От 1 до 30 дней	2,2	73,3	1,6	69,6	-0,6	-3,7
От 31 до 60 дней	0,5	16,7	0,3	13,0	-0,2	-3,7
От 61 до 90 дней	0,2	6,7	0,2	8,7	0,0	+2,0
От 91 до 180 дней	0,1	3,3	0,2	8,7	+0,1	3,1
От 181 до 1 года	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Свыше 1 года	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого просроченных ссуд	3,0	100	2,3	100	-0,7	X

По таблице 8 видно, что просроченные ссуды по ипотеке увеличиваются за 2017 год, что является отрицательной тенденцией, в большей степени сроком до 30 дней. По другим статьям, таким как: потребительские кредиты, кредитные карты и автокредиты, выданные физическим лицам, отмечается положительная динамика, т.к. просроченные ссуды уменьшаются.

Подводя итоги, можно сказать, что причиной снижения просроченных ссуд физических лиц в управлении кредитованием послужило высокое качество разработанных положений и процедур выполнения кредитных операций в ПАО «ВТБ».

2.3 Управление кредитованием физических лиц в современных рыночных условиях

В пункте 2.2 был проведен анализ управления кредитованием физических лиц, изучены основные кредитные продукты, предлагаемые для физических лиц в Банке «ВТБ», а также было выявлено, что банк предоставляет и потребительские и ипотечные кредиты, а также совсем недавно выпустил

выгодную мультикарту для своих клиентов. Однако, несомненно, существует ряд недостатков, которые мешают развиваться и управлять кредитованием физических лиц в ПАО «ВТБ». К таким отрицательным моментам относятся:

– недостаточно высокий уровень потребительского кредитования именно в области кредитования физических лиц на определенные товары и услуги в местах непосредственного приобретения гражданами товаров и услуг;

– основные кредитные риски приходятся именно на кредиты физических лиц, что в свою очередь влияет на общую рискованности деятельности банка и его эффективность деятельности;

– отсутствие современной скоринговой системы при оценке кредитоспособности заемщика, что в свою очередь также приводит к рискам;

– низкий уровень популярности банковских карт Банка ВТБ, что также влияет на уровень потребительского кредитования.

Также было принято решение не рассматривать проблему низкого спроса на банковские кредитные карты, так как совсем недавно банк выпустил мультикарту, которая должна значительно поднять спрос на эту услугу в течение 2018-2019 года, что объясняется тем, что она действительно выгодна для клиентов относительно кредитных карт других банков.

Резюмируя вышесказанное, важно отметить, что нужно решить 2 проблемы, обозначенные выше. Они представлены на рисунке 14.



Рисунок 14 – Основные проблемы кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ»

Таким образом, получается, что необходимо предложить ряд мероприятий по решению этих проблем и, как следствие, совершенствованию управления кредитной политики относительно физических лиц.

Для того чтобы понять, как решать данные проблемы необходимо в целом попытаться ответить на ряд вопросов, которые возникают при кредитовании физических лиц.

Во-первых, необходимо понять, что, в целом останавливает население в получении, например, потребительских кредитов. Этому способствует ряд причин:

- необходимость погашения такого кредита в короткие сроки;
- зачастую высокие проценты потребительского кредитования;
- высокий уровень сложности непосредственно самой процедуры получения потребительского кредита.

Таким образом, именно эти аспекты чаще всего останавливают клиентов в получении потребительского или любого другого кредита, предназначенного для физического лица. Помимо этого также существует ряд барьеров, которые стоят перед банком при кредитовании физических лиц. К таким барьерам относятся:

- естественно, потенциальные риски, которые может понести банк в неблагоприятном стечении обстоятельств, а именно, если залоговое обеспечение окажется недостаточно надежным, а также, если кредитная история заемщика окажется недостоверной или неполной при оформлении кредита;

- экономическая безграмотность заемщиков, которые не всегда грамотно подходит к обозначению целей получения кредита, оформлению документов и т.д. Зачастую клиенты не до конца понимают условия, под которые они получают кредит и последствия, которые может повлечь недобросовестное отношение к его выплате.

Таким образом, возникает ряд недопонимания между клиентом и банком, что влияет на снижение спроса на кредитование и уменьшение клиентской базы. Решая поставленные выше проблемы, необходимо понимать, что их решение должно влечь за собой также и решение этих глобальных проблем кредитования физических лиц в целом.

Решить проблему неграмотности населения достаточно сложно и иногда представляется даже невозможным. Снизить проценты, увеличить сроки кредитования тоже не представляется целесообразным для банка. А вот поработать с минимизацией рисков кредитования физических лиц и облегчением процедуры оформления документов вполне возможно.

Также вполне возможно расширить клиентскую базу путем совершенствования товарного кредитования, работая непосредственно в торговых пространствах, где реализуются дорогие товары, например, бытовая техника и электроника. Тем более у Банка ВТБ эта область кредитования развита достаточно слабо.

Итак, первым предлагаемым мероприятием по управлению кредитованием физических лиц является разработка и внедрение более эффективной системы товарного кредитования Банка «ВТБ». В современном мире такой вид кредитования является очень актуальным в виду нескольких моментов: за последние несколько лет произошел достаточно сильный рост цен на потребительские товары, что связано с высоким уровнем инфляции. Также снизились доходы населения, и теперь не каждый гражданин может позволить себе купить дорогостоящие товары за наличные или безналичные деньги одним платежом. Поэтому с каждым годом товарное кредитование набирает всё большую популярность и востребованность, нежели 5-10 лет назад.

Особенностью товарного кредита, как уже говорилось в главе 1, является то, что для его оформления клиенту не обязательно обращаться в отделение банка, а можно заключить договор непосредственно на территории торговой точки, где клиенту понадобилась рассрочка. Оформление документов для

совершения данной процедуры не занимает много времени, а, наоборот, заключается в нескольких коротких этапах, одним из которых является фотографирование клиента на веб-камеру и отправка всех его данных в отделение банка для принятия окончательного решения по одобрению кредитной услуги.

Оформление товарного кредита чаще всего производится сотрудниками банка, которые работают на этих торговых точках. Но в качестве исключения возможны случаи того, что оформлением такого кредита могут заниматься непосредственно кассиры и другие работники магазина, на территории которого происходит оказание услуги.

Естественно, что товарный кредит имеет залоговое обеспечение, которым выступает непосредственно тот товар, который приобретается заемщиком. То есть, когда заемщик берет стиральную машину в рассрочку, то в случае невыплат по потребительскому кредиту, банк может забрать эту стиральную машину себе и реализовать её для погашения задолженности заемщика.

Проверка данных клиента в случае такого кредита является более упрощенной, нежели при оформлении кредита в банке. В случае товарного кредита от клиента требуется паспорт или другое удостоверение личности, при этом не требуются справки о доходах или, например, трудовая книжка, что достаточно сильно упрощает и ускоряет этот процесс. Клиенту также при оформлении необходимо заполнить анкету-заявку, которая в свою очередь рассматривается уже в отделении банка. Естественно, что оценка кредитоспособности заемщика в таком случае производится, но это делается уже в отделении банка на основе анкеты-заявки.

Также стоит отметить, что рассмотрение и оценка рисков выдачи такого кредита производится не только на основании данных о заемщике, но и на основании данных о приобретаемом товаре. Таким образом, банк оценивает «дефолтность» того или иного товара и производит расчет рисков, которые он может понести при кредитовании. Дефолтность товара – это величина, которая обозначает, насколько часто не выплачиваются долги по тем или

иным товарам. Самым дефолтным признаются такие товары, как мобильные телефоны, ноутбуки и компьютеры. По ним обычно делаются более строгие условия кредитования.

Если говорить о состоянии товарного кредита на банковском рынке, то можно отметить, что есть ряд банков-лидеров, которые показывают наиболее высокие результаты по данному виду кредитования. К ним относятся: «Альфа-Банк» (доля товарного кредита более 50% от общего потребительского кредитования), «Росбанк» (доля товарного кредита около 30%), «Хоум Кредит» (около 30% доля товарного кредитования). Все эти банки отмечают рост спроса на товарный кредит за последние несколько лет. «Альфа-Банк» отмечает, что его доля растет на 30-35% ежеквартально [17]. В целом, по экспертным оценкам в 2018 году ожидается рост данного вида потребительского кредитования на 10-17%.

Так как не выстроена система взаимодействия с торговыми партнерами, банк не может выходить на крупные торговые рынки для кредитования населения. Именно поэтому в данном пункте предлагается заключение договоров с такими крупными партнерами, как:

- магазин бытовой техники «Эльдорадо»;
- магазин бытовой техники «М.Видео»;
- магазин бытовой техники «DNS»;
- также мебельные магазины, вроде гипермаркета «Мебельный центр».

Именно на территории этих торговых пространств в Челябинске большая вероятность повысить спрос на торговое потребительское кредитование Банка ВТБ. В этих магазинах чаще всего делают покупки люди со средними доходами, которые и являются целевой аудиторией Банка ВТБ.

Дополнительным преимуществом взаимодействия с данными торговыми организациями является то, что они занимаются качественным продвижением и маркетингом и появление банка ВТБ в этой системе кредитования как раз может стать совместным маркетинговым проектом.

При этом банк экономит на продвижении, а торговая организация получит дополнительную прибыль от прироста клиентов.

Данное мероприятие влечет за собой почти отсутствие инвестиционных затрат, но при этом обеспечивает рост клиентской базы как для банка, так и для магазина, что положительно влияет на дальнейшее развитие партнерских отношений. Помимо этого, развитие торгового кредитования может становиться причиной «переманивания» клиентов из других банков, если банк предложит более выгодные условия потребительского кредита, а потом сможет предлагать и более выгодные другие кредиты, банковские карты и другие услуги.

Ещё одним мероприятием, которое необходимо провести банку в ходе управления для совершенствования кредитования физических лиц – это внедрение новой скоринговой системы оценки рисков кредитования.

Как говорилось ранее, банк идет на очень большие риски, кредитуя население. Но в ПАО «ВТБ» нет отлаженной системы оценки кредитоспособности заемщика. Вообще, оценка кредитоспособности заемщика играет важнейшую роль в процессе кредитования. Так как именно в этот момент происходит работа кредитной организации над кредитным риском. Ошибки, которые могут возникать при оценке кредитоспособности заемщика по вине работников банка или по вине некачественной работы системы, могут приводить к большим отрицательным результатам, а именно к невозврату кредита, который, в свою очередь, ведет к снижению ликвидности банка и, в крайнем случае, к банкротству кредитной организации.

Когда банк принимает решение о кредитовании физического лица, ему необходимо оценить финансовое состояние заемщика, его кредитную историю и множество аспектов, которые в свою очередь оказывают большое влияние на сумму кредита, условия и сроки кредитования. Но финансовое положение не может быть охарактеризовано каким-то одним показателем – оно должно оцениваться в совокупности множества показателей.

В Банке ВТБ уже существует достаточно эффективная система оценки кредитоспособности заемщика, однако она строится на оценке лишь некоторых аспектов, а именно: доходы заемщика и его кредитная история, а также достоверность предоставленных документов. В современной кредитной системе оценка этих факторов не всегда дает стопроцентный результат, и просроченная задолженность или вообще невыплата долго всё-таки иногда случается.

Вообще, на сегодняшний день в банке ВТБ оценка кредитоспособности заемщика происходит по формуле расчета коэффициента «платеж-доход». Этот коэффициент определяет отношение ежемесячного размера платежа по займу к предельно допустимой доле расхода по уплате основного долга и процентов во всех доходах заемщика. Если этот показатель высокий, то заемщик признается некредитоспособным. Стоит отметить, что решение о размере данного коэффициента принимается Кредитным советом и устанавливается на определенный срок. Если показатель потенциального заемщика не подходит под установленные рамки, то заемщику приходится отказать в кредите.

Эта система, безусловно, качественная и работает эффективно, однако мы живем в современном мире, где открытия в сфере информационных технологий происходят ежедневно и могут автоматизировать и оптимизировать любой процесс. Именно поэтому предлагается вести в Банке ВТБ абсолютно новую, нанотехнологичную скоринговую систему, которая сможет с большей эффективностью управлять и совершать оценку кредитоспособности заемщика.

Мероприятие, которое целесообразно предложить в данной работе для управления кредитованием, заключается в том, что создается адаптивная система кредитного скоринга, которая строится на демографической, ситуационной и исторической информации. Если сказать более подробно, то:

– демографическая информация – это та информация, которую включает в себя анкета-заявка заемщика;

– ситуационная информация – это информация о том, за каким кредитом, с какими целями и в какое место пришел клиент (исключением является товарное кредитование в точках продаж);

– историческая информация – это информация о кредитной истории клиента, его предыдущих или настоящих кредитах.

Со всеми тремя видами информации должно производиться 2 операции: проверка информации на достоверность и кредитный скоринг. Если с проверкой информации на достоверность всё предельно ясно, так как это больше механический процесс, нежели автоматический, то с кредитным скорингом ясности нет, так как ранее этот процесс в банке ВТБ не проводился.

Именно поэтому предлагается для скоринга использовать нейронную сеть. Искусственная нейронная сеть – это математическая программная модель, которая строится по принципу биологических нейронных сетей – то есть по принципу работы нервных клеток живого организма. Если говорить коротко и своими словами, то это искусственный интеллект, который имеет свойство не только воспроизводить запрограммированную информацию, но и запоминать различные алгоритмы и ситуативные события. Такая технология в последние годы начинает применяться повсеместно, так как она может заменить оплачиваемый человеческий труд.

В случае кредитования нейронная сеть обучается на основе ситуационной и демографической информации. Однако, несмотря на то, что она имеет свойство обучаться, процесс её обучения и запуска в эксплуатацию является самым сложным при реализации этого проекта. Также проблемой является то, что изначально нет истории выдачи кредитов, и системе очень трудно учиться без достаточного объема информации.

Изначальное обучение нейронной сети производится на основе нескольких анкет-заявок и кредитных историй, на их примере отбрасываются ненужные строки, а нужные рассматриваются в различных альтернативах. Также туда включаются выборки документов и экспертные оценки, дабы

дать понять программе, что результат зависит от большого количества вариантов.

Важнейшей проблемой нейронной сети является то, что она не прозрачная для человеческого восприятия и клиенты, которым отказано в кредите, могут высказывать свои жалобы, так как не видят аргументированного отказа и не хотят верить «какой-то сети». В таких случаях есть несколько выходов из сложившейся ситуации:

- извлечение правил и принципов из нейронной сети для изучения факторов, влияющих на кредитные риски;
- использование дерева решений из нейронной сети в операционной деятельности.

Одна из таких программ «NTRScoring» представляет собой модуль управления взаимоотношениями с клиентами интегрированной банковской системы (ИБС) и включающий в себя систему скоринга – расчета кредитного рейтинга, и настраиваемый на основе правил и регламентов, принятых в кредитной организации. Эта нейронная сеть уже разработана и обучена и может быть применена на практике Банка ВТБ. Она направлена в большей части на работу с клиентами, а также на управление банковскими рисками. Основные бизнес-процессы, которые содержит в себе программа «NTRScoring», представлены на рисунке 15. Стоит отметить, что бизнес-процессы настраиваются индивидуально для каждого банка, а иногда и для разных отделений одного банка.

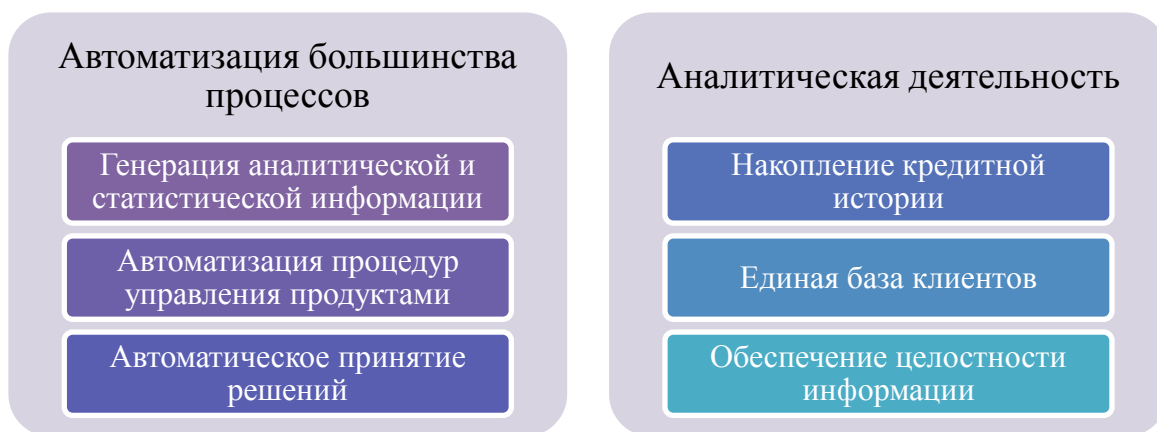


Рисунок 15 – Основные бизнес-процессы программы «NTRScoring»

На рисунке 15 представлены не все возможности этой программы, но эти являются основными и включают в себя множество более маленьких процессов. Также у этой системы есть ряд функций, которая она выполняет, реализуя обозначенные выше бизнес-процессы.

К таким функциям нейронной сети в банковском скоринге относятся:

- регистрация и ведение поступающих клиентских заявок;
- выполнение проверки данных, поданных в заявке на предмет точности и достоверности;
- расчет кредитного рейтинга клиентов, то есть непосредственное выполнение скоринга;
- регистрация информации о клиенте, а также управление его статусом и регистрация событий, происходящих с клиентом;
- сбор информации о кредитах клиента и предоставление этой информации другим модулям системы и многое другое.

В целом, нейронная сеть, применяемая в банковском скоринге, способна на выполнение большого количества функций именно из-за того, что она обучается и может запоминать прошедшие события. Также её реальным преимуществом является то, что она может изменяться под условия, в которых осуществляет свою деятельность. По сути, каждая страна, регион, банк и даже отделение банка могут обладать отличающимися характеристиками, которые необходимо учитывать при применении такой программы кредитного скоринга.

В мероприятии по совершенствованию управления кредитованием физических лиц предлагается разработка и внедрение системы скоринга, позволяющей оценивать кредитный риск заемщика и всего кредитного портфеля на основании уникальной модели, адаптивной к данным. Модель скоринга физических лиц может базироваться на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике «плохих» и «хороших» кредитов, численных

оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации.

В результате деятельности скоринговой программы формируется полноценный портрет заемщика, информация о его платежеспособности, кредитной истории и множестве других факторов. Поэтому возникает возможность производить процедуру разделения заемщиков на «Хороших» и «плохих», а также рассчитывать индивидуальные параметры кредитования для каждого заемщика.

На рисунке 6 приведен пример полного цикла бизнес-процесса, который производит нейронная сеть с момента поступления кредитной заявки и до момента принятия решения.

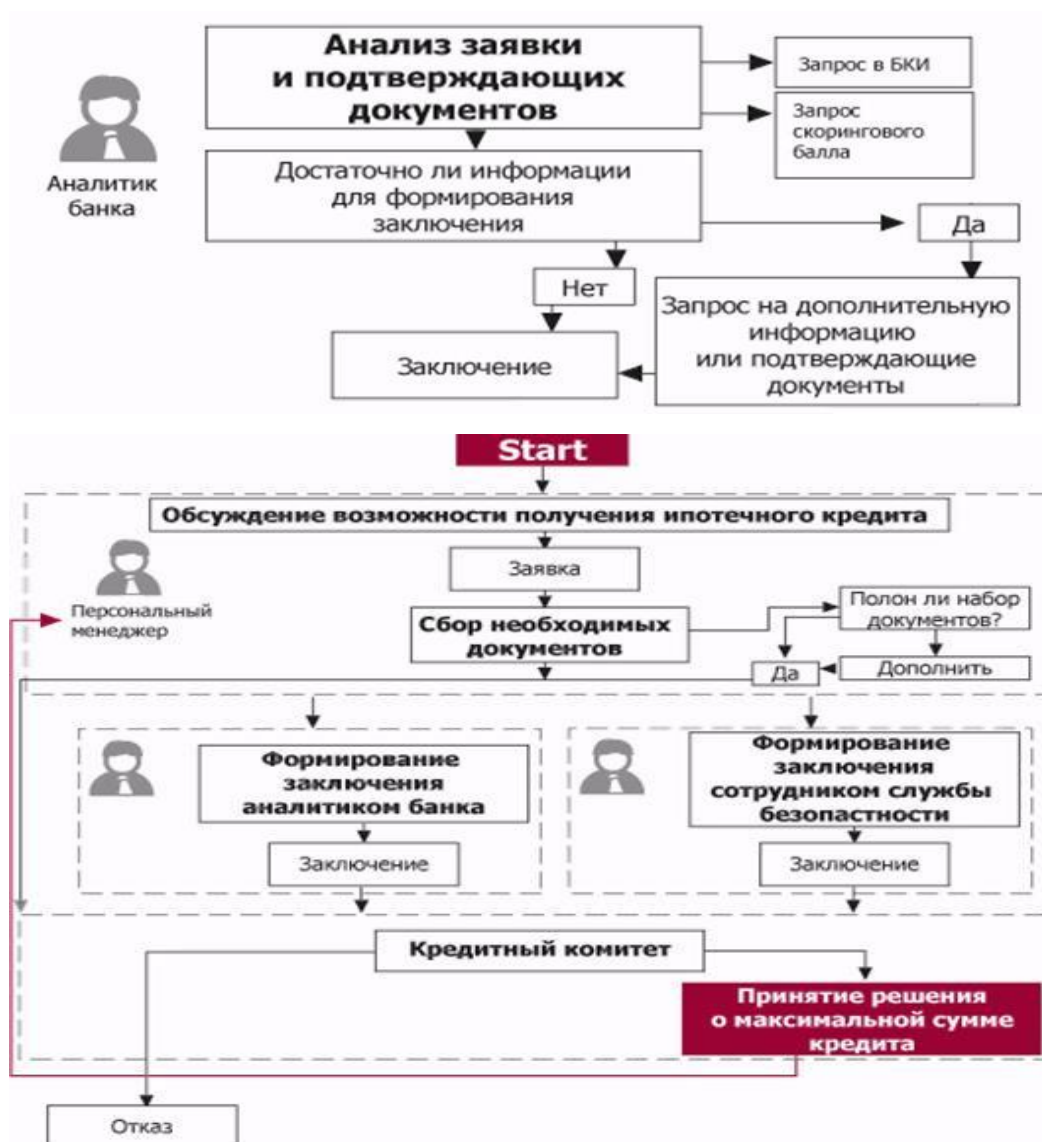


Рисунок 16 – Пример процесса обработки кредитной заявки

На рисунке можно рассмотреть, что основную роль для снижения рисков играет комплексный подход к работе всех сотрудников и систем банков. То есть если нейронная сеть работает в постоянном контакте с работником, то получается достигнуть минимального размера кредитного риска.

Также необходимо заметить, что в этом случае при создании и реализации данной системы могут использоваться различные типы данных. К таким данным относятся:

- экспертные знания и оценки, которые основываются на опыте банковского управления;
- статистические данные о заемщиках во всем регионе для проведения сравнительного анализа;
- макроэкономические данные, которые характеризуют общую экономическую ситуацию и особенности заемщиков того или иного территориального субъекта;
- совокупные данные по просроченным кредитам, долгам и неуплаченным процентам и многое другое.

Таким образом, нейронная сеть, представленная в виде существующей программы «NTRScoring» является отличным вариантом для управления кредитованием и минимизации кредитных рисков Банка ВТБ. Также эта система сможет повысить качество работы с клиентами, что также является немаловажным фактором. Данное мероприятие требует некоторые инвестиции, однако однозначно принесет банку дополнительную прибыль в виде сниженных рисков.

В данном пункте были рассмотрены основные проблемы управления кредитованием физических лиц, существующие в ПАО «ВТБ» и предложено два крупных мероприятия по решению этих проблем и управлению процессом кредитования в целом. Как показало исследование данного вопроса – реализация данных мероприятий вполне возможна и актуальна для нынешнего финансового состояния банка.

Если кратко описывать эти мероприятия, то получается, что:

– было предложено заключение контрактов с партнерами о реализации торговых кредитов Банка ВТБ в торговых сетях «Эльдорадо», «М.Видео», «DNS» и «Мебельном центре», что определенно повысит спрос на такой вид кредитования и принесет банку дополнительный процентный доход от потребительских кредитов, учитывая, что сейчас данный вид развит недостаточно качественно;

– было предложено внедрение новой системы оценки кредитоспособности заемщиков, которая заключается в использовании кредитного скоринга, построенного по принципу нейронной сети, которая может сама обучаться. Эта система под названием «NTRScoring» может упростить процесс оценки кредитного риска и минимизировать его при помощи совокупной оценки всех факторов с учетом предшествующего опыта.

Однако кажется целесообразным произвести расчет экономической эффективности данных мероприятий, так как на словах это выглядит достаточно привлекательно, но по факту может быть недостаточно выгодно для Банка ВТБ.

На самом деле, достаточно сложно рассчитать точную экономическую эффективность внедрения данных проектов, но в данной работе это необходимо, поэтому далее рассматривается экономическая эффективность данных проектов и их целесообразность. Для осуществления расчетов применяются экспертные оценки, а также данные финансовой отчетности ПАО «ВТБ» за 2017 год (ПРИЛОЖЕНИЕ В).

Рассчитывая экономическую эффективность первого мероприятия, то есть глобальное внедрение торгового кредитования в систему кредитования физических лиц, необходимо, в первую очередь, рассчитать расходы, которые понесет банк при внедрении.

В случае реализации этого мероприятия к расходам будут относиться:

– оплата труда работников, осуществляющих деятельность на точке продаж, а также сотрудников банка, работающих с принятием решений по данному виду кредитования;

– затраты, связанные с организацией рабочих мест непосредственно в точках продаж;

– небольшой пласт затрат на продвижение и маркетинг предоставляемой кредитной услуги.

Из курса микроэкономики известно, что первые два пункта – это переменные затраты, которые напрямую зависят от количества точек продаж, в которых будет размещена стойка товарного кредитования, а последний пункт – это постоянные затраты, выделяемые на рекламу.

Представим затраты на реализацию товарного кредита (1 город) в таблице 9.

Таблица 9 – Затраты на реализацию товарного кредита ПАО «ВТБ»

Статья затрат	Пункты затрат	Сумма, в рублях
Организация рабочего места	Аренда места в 50 точках продаж	2 500 000
	Расходы на рабочее место (стол/кресло/тумба) 170 чел.	2 550 000
	Техника на 170 чел.	8 500 000
	Канцелярия на 170 чел.	850 000
Заработная плата сотрудникам	Работающих в 50 точках продаж по 3 чел.	63 000 000
	Работающих в банке, 20 чел	8 400 000
Рекламная кампания	Изготовление баннеров (70 шт)	3 500 000
	Аренда места для баннеров (70 шт)	252 000 000
	Реклама на TV (10 каналов)	60 000 000
	Реклама на радио (5 волн)	1 200 000
	Контекстная реклама 74.ру	75 000
	Реклама в интернете (5 сайтов)	1 800 000
	Реклама в лифте (3000шт)	54 000 000
Реклама в торговых центрах (70 шт)	25 200 000	
Итого:		483 575 000

По данным таблицы 9 можно сказать, что в большей части расходы на внедрение товарного кредитования будут приходиться на рекламу и продвижение, а дополнительные затраты на организацию места и заработную плату сотрудникам не являются столь большими. Данные показатели были рассчитаны на один город. Всего банк имеет около 80 филиалов, расходы, которых будут составлять практически 38,7 млрд рублей.

Оценить экономическую эффективность данного мероприятия видится целесообразным через расчет показателей прибыли и рентабельности. Данные показатели можно рассчитать различными способами. В данном случае прибыль предлагается рассчитать по формуле 1:

$$П = \text{Сумма доходов от кредитования} - \text{сумма затрат на внедрение} \quad (1)$$

Такой расчет является достаточно простым, но адекватно может отразить эффективность внедрения данного мероприятия.

Если говорить о рентабельности, то она должна рассчитываться по формуле 2:

$$R = \text{Прибыль} \cdot 100 / \text{сумму доходов от кредитования} \quad (2)$$

При расчете этих двух показателей можно вполне адекватно оценить экономическую эффективность предложенного мероприятия.

Оценка, основанная на экспертном и статистическом методе, изменения объемов товарного кредита Банка ВТБ в 2018 году представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Изменение объема товарного кредита для физических лиц в проектном периоде

Показатели	2017 год	Проектный период	Изменения (+,-)	Темп роста, %
Доходы от товарного кредитования физических лиц, млрд. руб.	576,7	749,7	+ 173,0	130,0
Расходы на товарное кредитование физических лиц млрд. руб.	422,1	460,8	+ 38,7	109,2
Прибыль, млрд. руб.	154,6	288,9	+ 134,3	186,9
Рентабельность, %	26,8	38,5	+ 11,7	143,7

Таким образом, можно сказать, что экономический эффект будет положительным, так как прибыль от товарного кредита увеличится на 134,3 млрд. рублей, что почти в 2 раза больше той, которая была в прошлом периоде без усовершенствования товарного кредита. Рентабельность также повысится и будет составлять 38,5% в проектом периоде, что также является оптимальным и положительным показателем. Рост этих показателей происходит за счет того, что в 1,3 раза увеличатся процентные доходы от реализуемых товарных кредитов, а затраты на реализацию проекта увеличатся лишь в 1,1 раза, и именно благодаря данной разнице возникнет прибыль и повысится рентабельность.

Теперь необходимо перейти к расчету экономической эффективности внедрения кредитного скоринга, работающего по принципам нейронной сети. Сумму прибыли от внедрения данной системы можно рассчитать по той же формуле, что и в случае первого мероприятия, а именно:

$$\Pi = \text{Сумма доходов от кредитования} - \text{сумма затрат на внедрение} \quad (1)$$

Если говорить про необходимые затраты и инвестиции, то это естественно приобретение системы «NTRScoring», которая на данный момент стоит около 1 млрд рублей. Такая цена является достаточно оптимальной, так как эта система действительно работает очень качественно.

Если обратиться к статистическим данным, то можно вычислить, что скоринговые системы снижают риск невыплаты заемных средств заемщиками примерно на 15-40% в зависимости от различных условий. Так как невозможно на стадии проектирования учесть эти условия, целесообразно взять величину 35%, близкую к максимальной.

Если за основу брать показатель 2017 года, то необходимо учесть, что портфель кредитования физических лиц на этот период Банка ВТБ составлял 2478,5 млрд. рублей в год, а доля просроченных и безнадежных ссуд была в пределах 1,5%.

Скоринговая система по экспертным оценкам значительно снижает риски, связанные с кредитованием физических лиц, однако рассчитать её эффективность не всегда получается точно, именно поэтому при расчете экономической эффективности в данном случае использовались экспертные оценки и мнения, которые строятся на значительном опыте пользования данной системой.

Результаты расчета экономической эффективности в проектном периоде представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Изменение величины просроченных и безнадежных ссуд при внедрении кредитного скоринга

Показатели	2017 год	Проектный период	Изменения (+,-)	Темп прироста, %
Потребительский кредитный портфель, млрд. руб.	2478,5	2478,5	0	0
Сумма просроченных и безнадежных ссуд, млрд. руб.	32,22	12,72	- 19,5	- 39,48
Расходы, млрд. руб.	0	1	+ 1	+ 100
Прибыль, млрд. руб.	-	18,5	+ 18,5	+ 100

Таким образом, стоит отметить, что при внедрении скоринговой системы по оценкам экспертов сумма просроченных и безнадежных ссуд станет меньше на 19,5 млрд. рублей, что даст значительный прирост прибыли в размере 18,5 млрд. рублей, а также более качественный уровень работы с клиентами по управлению кредитованием.

Данное мероприятие, безусловно, является выгодным и экономически эффективным для Банка ВТБ, так как оно действительно может снизить риски кредитования и повысить прибыль банка от кредитования физических лиц. Помимо этого в данном пункте хотелось бы подчеркнуть ряд

преимуществ, которыми обладает та самая скоринговая система «NTRScoring». К ним относятся:

- эффективная оценка и осуществление постоянного контроля кредитоспособности заемщика вместе с постоянным контролем уровня рисков, которые влечет за собой каждый выданный кредит;
- минимизация субъективной оценки при принятии решения о выдаче кредита;
- оценка и управление риском портфеля кредитов частным лицам банка в целом, включая его отделения;
- индивидуальный подход к заемщику при реализации механизма адаптации условий кредитования под каждого конкретного клиента своей системой;
- резкое расширение, за счет кастомизации кредитных продуктов, состава и численности кредитруемых лиц;
- сокращение численности банковского персонала, экономия за счет использования персонала более низкой квалификации и многие другие преимущества.

Резюмируя, стоит ещё раз отметить, что введение скоринговой системы – это экономически эффективное решение по управлению кредитованием, которое помимо экономических выгод несет в себе ряд моментов, которые улучшают, делают более удобным и субъективным процесс кредитования физических лиц.

В данном пункте была обоснована экономическая эффективность предложенных мероприятий по управлению кредитованием физических лиц. По результатам расчетов оба мероприятия оказались экономически эффективны и выгодны для банка. Данные мероприятия не требуют больших инвестиционных затрат, но при этом несет в себе высокие экономические выгоды и потенциал для совершенствования кредитования физических лиц, что в целом и является целью Банка ВТБ.

Таким образом, завершая данную главу, стоит отметить, были рассмотрены различные проблемы, существующие в области управления кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ», были предложены два крупных мероприятия по решению этих проблем, а также была рассчитана их экономическая эффективность. Делая выводы по проведенной работе, хочется отметить, что ПАО «ВТБ» является банком, который занимает лидирующие позиции в кредитовании физических лиц, хоть и есть ряд недостатков, связанных с этим процессом. Расширение торгового кредитования и внедрение скоринговой системы «NTRScoring» - это новый качественный шаг для кредитной организации, которая постоянно развивается и совершенствуется. Реализация предложенных мероприятий – непростой, но очень выгодный шаг для Банка ВТБ. Но если банк действительно решится на этот шаг, то он сможет качественно управлять кредитованием физических лиц, увеличить свою прибыль, клиентскую базу и качество обслуживания клиентов, а также поднимется на новый качественный уровень работы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях, управление кредитованием физических лиц является крайне важным для обеспечения стабильности, надежности и результативности работы банков. Только оптимизация данного процесса и рациональный подход могут привести к повышению качества кредитования, увеличению доли потребительского кредитования в кредитном портфеле банка и расширению клиентской базы банка. Соблюдение ряда рекомендаций, таких как снижение процентных ставок, добровольный характер заключения договора страхования, расширение программ кредитования для различных категорий граждан, индивидуальный подход, обучение и качественный подбор персонала, и многое другое могут напрямую влиять на эффективность деятельности банка и его качественные и количественные результаты в целом.

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические аспекты управления кредитования физических лиц, а также организация регулирования работы с клиентами в банке. Таким образом, можно сделать вывод о том, что для обеспечения стабильности и результативности банка, необходимо соблюдать правовое регулирование и придерживаться к нормативным допущениям показателей, аспекты которых банку необходимо постоянно улучшать и совершенствовать.

Важнейшим условием эффективного функционирования и постоянного развития банка является оперативное получение информации об удовлетворенности или неудовлетворенности клиентов. Также сюда относится получение информации об изменениях их потребностей и предпочтений относительно предоставляемых услуг, качества обслуживания и других параметров оценки деятельности кредитной организации.

Во второй главе был проведен финансовый анализ деятельности, оценена эффективность банка, представлены показатели кредитного портфеля банков

Челябинской области, рассмотрены кредитные продукты и условия кредитования физических лиц в ПАО «ВТБ».

Исходя из анализа финансового состояния, можно сделать вывод о хорошем состоянии, не смотря на некоторые показатели. В ходе анализа было видно, что за исследуемые периоды идет увеличение объемов вкладов, основных средств, а также резервного фонда банка.

Рентабельность активов в 2017 году увеличилась и стала в пределах нормы по сравнению с предыдущим годом, то есть банк стал более эффективно управлять своими активами, но еще есть к чему стремиться и можно повышать рентабельность активов. Рентабельность собственного капитала находится ниже пределов допустимых значений, что говорит о неэффективном использовании средств, которые принадлежат банку. Мультипликатор увеличивается меньше нормы допустимых значений, из этого делаем вывод, что банк ликвидировав свои активы не способен полностью погасить кредиторскую задолженность. С каждым годом данный коэффициент долгосрочной ликвидности снижается с 63% до 58%, это связано со спадом темпа роста экономики, и как следствие, рост задолженности по кредитам.

В третьей главе были разработаны мероприятия по совершенствованию управления кредитованием физических лиц в современных условиях.

По оценке структуры кредитного портфеля в банке «ВТБ» по сравнению с другими банками Челябинской области, наблюдается снижение выдачи кредитных карт. Уменьшение данного показателя возможно связано с тем, что банк в 2017 году сделал упор на потребительском кредите, а также совсем недавно выпустил выгодную мультикарту для своих клиентов, которая уже сейчас очень востребована на рынке банковских продуктов.

Также было предложено провести два мероприятия для совершенствования управления кредитованием физических лиц в ПАО «ВТБ», а именно, заключение контрактов с партнерами о реализации кредитов банка в торговых сетях «Эльдорадо», «М.Видео», «DNS» и

«Мебельном центре», которые повысят спрос, а самое главное, принесут банку дополнительный процентный доход от потребительских кредитов.

Опираясь на расчеты, можно сказать, что экономический эффект будет положительным. В 2018 году прибыль от товарного кредита увеличится в 1,9 раза по сравнению с предыдущим годом, то есть на 134,3 млрд рублей. Также повысится рентабельность, которая будет составлять 38,5% в проектном периоде. Данные показатели увеличиваются за счет роста процентных доходов от реализуемых товарных кредитов. Затраты при этом увеличиваются всего в 1,1 раз на продвижение и рекламу в торговых организациях, а также на организацию места сотрудникам и заработную плату, что является не критичным, так как возникает прибыль и повысится рентабельность.

Вторым, более крупным мероприятием для качественного управления кредитованием физических лиц, является внедрение новой системы оценки кредитоспособности заемщиков, которая заключается в использовании кредитного скоринга, построенного по принципу нейронной сети, которая может сама обучаться.

Данная инновация является не только выгодной, но и экономически эффективной для Банка «ВТБ», так как оно действительно сможет снизить риски кредитования и повысит прибыль банка от кредитования физических лиц. При внедрении скоринговой системы по оценкам экспертов сумма просроченных и безнадежных ссуд станет меньше на 19,5 млрд рублей, что значительно повысит прибыль в размере 18,5 млрд рублей, а также усовершенствует более качественный метод работы с клиентами.

Итак, внесение управления кредитованием будет считаться разработкой того, что будет наиболее удобным для клиентов, а также, что будет более эффективным для политики банка и прибыльным для него.

Таким образом, все поставленные задачи в данной выпускной квалификационной работе были выполнены, а цель достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 года №395-1-ФЗ (ред. от 31.12.2017 г.)

2 Федеральный Закон РФ от 10.07.02 г. №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (последняя редакция).

3 Бровкина, Н.Е. Актуальные проблемы банковского обслуживания физических лиц / Н.Е. Бровкина // Банковское дело. 2013.– № 11. – С. 45-50.

4 Бровкина, Н.Е. Основные этапы развития и современные тенденции банковского обслуживания физических лиц/ Н.Е. Бровкина // Финансы, деньги, инвестиции. 2011.- № 3. - С. 20-26.

5 Бровкина, Н.Е. Рынок банковского обслуживания физических лиц / Н.Е. Бровкина // Тенденции и перспективы развития. Москва, 2014. – С. 155.

6 Васильева, М.В. Макроэкономические функции потребительского кредита в современной экономике России / М.В. Васильева, Н.М. Тарабаева, Е.В. Емельянов // Символ науки. 2016.– № 6–1. – С. 143-146.

7 Власенко, М.С. Перспективы развития потребительского кредита в России с помощью мобильного телефона / М.С. Власенко //ScienceTime. – 2015. –№4(16). С. – 98-102.

8 Всяких, М.В. Развитие потребительского кредитования в условиях мировой финансовой нестабильности / М.В. Всяких, Ю.В. Всяких // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015.- № 5. - С. 256-260.

9 Гиринский, А.В. Некоторые вопросы финансового менеджмента банковских операций / А.В. Гиринский // В сборнике: Современные технологии управления - 2014 Сборник материалов международной научной конференции. 2014. - С. 2018-2032.

10 Гребенникова, Ю.Г. Роль банковских инноваций в повышении эффективности деятельности банка / Ю.Г. Гребенникова, Т.М. Шукюров,

Е.Е. Харламова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014.- № 1 (4). – С. 165-169.

11 Даниленко, С.А. Перспективные виды потребительского кредитования / С.А. Даниленко // Банковское дело. – 2012. – №6. С. – 59-62.

12 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности. Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2014.– С.609.

13 Евдокимова, С.С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. - 2015.- № 24 (648). - С. 33-44.

14 Егоров, А.Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики / А.Е. Егоров // Деньги и кредит. – 2012. – №6. С. – 54.

15 Жарковская, Е.П. Банковское дело / Е.П. Жарковская. – М., 2015. – С. – 438.

16 Калмыкова, И.С. Анализ состояния и динамики потребительского кредитования в России и тенденции его развития на современном этапе / И.С. Калмыкова, К.В. Романюк, Д. Шлумпф// Концепт. - 2017. - Т. 4. - С. 152-159.

17 Крупнов, Ю.С. Банковский потребительский кредит в России / Ю.С. Крупнов // Бизнес и Банки. - 2013.- № 1. - С. 10.

18 Крупнов, Ю.С. О природе банковского кредита / Ю.С. Крупнов // Бизнес и Банки. - 2009. - № 8. - С. 1-3.

19 Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева – 12-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 356.

20 Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки: учебник / О.И. Лаврушин – 15-е издание, стер. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 211.

21 Милета, В.И. Понятие и критерии оценки качества банковской услуги // Экономика: теория и практика. 2014. - № 2 (34). - С. 51.

22 Пермякова, Е.А. Проблемы потребительского кредитования / Е.А. Пермякова // Символ науки. - 2016.- № 6. - С. 249-253.

23 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // 6-е изд., перераб. и доп.- М.: Инфра М- 2010. –С. 511.

24 Румас, С.П. Управление ликвидностью коммерческого банка/ С.П. Румас – Банковское дело.– 2010.№9 – С. 49.

25 Сарнаков, И.В. Потребительское кредитование в России: теория, практика, законодательство: учебное пособие/ И.В. Сарнаков – М., 2013. – С. 238.

26 Свиридов, О.Ю. Банковское дело / О.Ю. Свиридов. – М.: ИКЦ «МарТ» – 2012. – С. 253.

27 Тавасиев, А.М. Банковское дело: учебник для бакалавров/ А.М. Тавасиев – М.:Юрайт, 2013.– С. 539.

28 Тосунян, Г.А. Банковское дело и банковское законодательство: учебник / под ред. Г.А.Тосунян, А.Ю. Викулин – М.: «Дело», 2014.– С. 351.

29 Тянь, Н.Г. Современное состояние банковского обслуживания физических и юридических лиц в России // В сборнике: Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий Материалы международной научно-практической конференции: в двух книгах. Под редакцией: В. А. Федорова, Л. Г. Кузнецовой, Е. А. Карловской, А. Е. Зубарева, М. М. Третьякова. 2014. - С. 199.

30 Хакимова, Д.Л. Анализ просроченной задолженности по банковским кредитам в России/ Д.Л. Хакимова – 2014.– №4. – С. 624-629.

31 Чистотина, Н.В. Оценка кредитного портфеля коммерческого банка/ Н.В. Чистотина – СПб.:Свое издательство, 2015.– С. 103-108.

32 Чурсина, Ю.А. Оценка методик, применяемых для анализа кредитоспособности / Ю.А. Чурсина, А.И. Гайнуллин; рец. И.В. Елоховой // Аудит и финансовый анализ. – 2015.– №2. – С. 169-174.

33 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М.: Инфра–М, 2014.– С. 125.

34 О введении в действие Инструкции "О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности" (вместе с Инструкцией Банка России от 31.03.1997 N 59): Приказ Банка России от 31.03.1997 N 02-139 (ред. от 26.01.2010) // Консультант Плюс - справочная правовая система. - Версия Проф.

35 Интернет –сайт Информационно-аналитического агентства «Банкир.ru». [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://alfabank.ru>

36 Официальный сайт АО «Альфа-Банк». [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://alfabank.ru>

37 Официальный сайт АО «Райффайзенбанк». [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://www.raiffeisen.ru>

38 Официальный сайт ПАО «ВТБ». [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://www.vtb.ru>

39 Официальный сайт ПАО «Сбербанк». [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://www.sberbank.ru>

40 Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://www.cbr.ru>

41 Теоретические и методологические аспекты организации внутреннего контроля кредитования физических лиц. [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://elibrary.ru/item.asp?id=15319992>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ВТБ» ЗА 2015 – 2016 ГГ.

Код территории по ОКATO	Банковская отчетность	
	Код кредитной организации (филиала) по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
40262563000	00032520	1000

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 01.01.2016 года

Кредитной организации
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)
/ Банк ВТБ (ПАО)
Почтовый адрес
109147, г. Москва, ул. Воронцовская, д.43 стр.1

Код формы по ОКУД 0409806
Годовая
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	12	74 423 040	104 536 727
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	12	131 980 937	58 786 109
2.1	Обязательные резервы		34 753 047	40 696 151
3	Средства в кредитных организациях	12	114 370 022	180 959 737
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	13	591 253 172	885 563 729
5	Чистая ссудная задолженность	14	6 521 843 700	5 581 474 920
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	15	1 249 972 433	1 019 496 757
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	15	867 165 170	773 870 559
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	16	340 989 643	102 595 918
8	Требования по текущему налогу на прибыль	26	50	50
9	Отложенный налоговый актив	26	18 378 126	36 538 872
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	17	88 709 022	74 592 943
11	Прочие активы	18	262 681 141	250 878 451
12	Всего активов		9 394 601 286	8 295 424 213
II. ПАССИВЫ				
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	19	1 519 255 171	1 731 883 564
14	Средства кредитных организаций	19	1 664 888 142	1 497 292 773
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	20	4 520 889 043	3 524 407 151
15.1	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	20	44 104 334	25 996 198
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	13	87 480 967	141 248 517
17	Выпущенные долговые обязательства	21	202 425 150	239 673 930
18	Обязательство по текущему налогу на прибыль	26	0	0
19	Отложенное налоговое обязательство	26	21 358 145	34 788 821
20	Прочие обязательства	22	89 376 616	171 101 735
21	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	25	6 899 352	6 772 695
22	Всего обязательств		8 112 572 586	7 347 169 186

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4	5
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
23	Средства акционеров (участников)	24	651 033 884	343 643 384
24	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	24	0	0
25	Эмиссионный доход	24	439 401 101	439 401 101
26	Резервный фонд	7	7 463 961	6 480 271
27	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		-49 776 880	-40 391 756
28	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		12 931 107	9 312 139
29	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		171 835 907	170 136 088
30	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	6	49 139 620	19 673 800
31	Всего источников собственных средств		1 282 028 700	948 255 027
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
32	Безотзывные обязательства кредитной организации		3 930 732 439	4 989 909 071
33	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		755 718 191	917 411 205
34	Условные обязательства некредитного характера		0	0

Президент-Председатель Правления



А.Л. Костин

М.П.

Главный бухгалтер

1 октября 2016 г.

О.А. Авдеева

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ВТБ» ЗА 2014 – 2015 ГГ.

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
40262563000	00032520	1000

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)
за 2015 год

Кредитной организации
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)
/ Банк ВТБ (ПАО)
Почтовый адрес
109147, г. Москва, ул. Воронцовская, д.43 стр.1

Код формы по ОКУД 0409807
Годовая
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:		636 297 161	416 463 786
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		88 075 146	103 338 998
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		445 967 290	275 607 557
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		102 254 725	37 517 231
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		534 652 203	325 491 562
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		215 817 831	139 629 001
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		301 659 982	164 156 738
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		17 174 390	21 705 823
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		101 644 958	90 972 224
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	25	-54 928 299	-97 501 253
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам		5 308 055	-26 129 910
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		46 716 659	-6 529 029
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		54 733 862	44 128 091
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		2 898 393	5 849 837
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		574	0
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой		-26 034 135	52 216 139
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты		-25 799 412	-109 515 355
11	Доходы от участия в уставном капитале других юридических лиц	35	50 599 744	69 832 305
12	Комиссионные доходы		21 302 908	23 406 845
13	Комиссионные расходы		3 984 120	4 378 211
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	25	-11 137 808	-31 370 537
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	25	-49 255	-23 961
16	Изменение резерва по прочим потерям	25	-6 093 266	5 172 443
17	Прочие операционные доходы		209 522 817	151 642 709
18	Чистые доходы (расходы)		312 676 961	200 431 276
19	Операционные расходы		253 943 067	184 034 522
20	Прибыль (убыток) до налогообложения		58 733 894	16 396 754
21	Возмещение (расход) по налогам	26	9 594 274	-3 277 046
22	Прибыль (убыток) после налогообложения		49 139 620	19 673 800

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:		0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов		0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда		0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		49 139 620	19 673 800

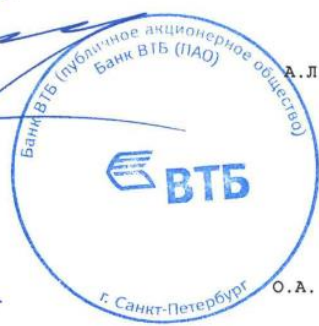
Президент-Председатель Правления



А.Л. Костин

М.П.

Главный бухгалтер

О.А. Авдеева

1 апреля 2016 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ПАО «ВТБ» ЗА 2016 – 2017 ГГ.

Банковская отчетность		
Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
40262	00032520	1000

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) за 2017 год

Кредитной организации
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)
/ Банк ВТБ (ПАО)
Адрес (место нахождения) кредитной организации
109147, г. Москва, ул. Воронцовская, д. 43, стр. 1

				Код формы по ОКУД 0409806
				Годовая
Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за предыдущий отчетный год, тыс. руб.
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	13	269017303	154050645
2	Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации	13	107043542	83352985
2.1	Обязательные резервы		61497320	60383585
3	Средства в кредитных организациях	13	176640931	133138285
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	14	426672412	439176327
5	Чистая ссудная задолженность	15	6541830546	6414815254
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	16	1347174873	1188816321
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	16	889028225	819041596
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	17	0	351033777
8	Требования по текущему налогу на прибыль	27	57205	50
9	Отложенный налоговый актив	27	54347991	12457323
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	18	329850104	312122697
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи		0	0
12	Прочие активы	19	378603071	340024252
13	Всего активов		9631237978	9428987916
II. ПАССИВЫ				
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	20	69267204	1054370634
15	Средства кредитных организаций	20	1784649050	1590754517
16	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	21	5975144672	5108689354
16.1	Вклады (средства) физических лиц в том числе индивидуальных предпринимателей	21	624466128	539574453
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	14	83682104	80068328
18	Выпущенные долговые обязательства	22	154239037	105711719
19	Обязательства по текущему налогу на прибыль	27	2281702	453979
20	Отложенные налоговые обязательства	27	9618261	7848520
21	Прочие обязательства	23	115636027	106903201
22	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	26	16342785	16794963
23	Всего обязательств		8210860842	8071595215

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
24	Средства акционеров (участников)	25	651033884	651033884
25	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	25	132557	0
26	Эмиссионный доход	25	439401101	439401101
27	Резервный фонд		13375359	9920942
28	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	31	10608685	-15648369
29	Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	31	18006928	20178785
30	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений		0	0
31	Переоценка инструментов хеджирования		0	0
32	Денежные средства безвозмездного финансирования (вклады в имущество)		0	0
33	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		186815560	183418013
34	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	6	101268176	69088345
35	Всего источников собственных средств		1420377136	1357392701
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
36	Безотзывные обязательства кредитной организации		7948431782	4842681508
37	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		1177435596	822572813
38	Условные обязательства некредитного характера		0	0

Президент-Председатель Правления



[Handwritten signature]

А. Л. Костин

Главный бухгалтер - руководитель Департамента учета и отчетности

[Handwritten signature]

С. П. Емельянова

26.03.2018

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПАО «ВТБ» ЗА 2016 – 2017 ГГ.

Банковская отчетность		
Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала) по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
40262	00032520	1000

Отчет о финансовых результатах
(публикуемая форма)
за 2017 год

Кредитной организации
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)
/ Банк ВТБ (ПАО)

Адрес (место нахождения) кредитной организации
109147, г. Москва, ул. Воронцовская, д. 43, стр. 1

Код формы по ОКУД 0409807
Годовая

Раздел 1. Прибыли и убытки

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:		672431066	721941130
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		45243860	63582544
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		553887442	560629657
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		73299764	97728929
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		468588653	540589538
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		110333561	148879539
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		348938403	381476280
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		9316689	10233719
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		203842413	181351592
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	26	-117939342	-61795081
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам		-23270656	-8957889
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		85903071	119556511
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		9195312	-68205904
7	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		-385368	-523512
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		24014187	3188086
9	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		78170	0
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой		-50146933	-139732053
11	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты		-6389968	190261448
12	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами		14448219	-22228649
13	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		53238141	46402014
14	Комиссионные доходы		32489815	29225107
15	Комиссионные расходы		4631386	4177962
16	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	26	20898120	-11646758
17	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	26	66503	148263
18	Изменение резерва по прочим потерям	26	3331274	195860

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Г

119	Прочие операционные доходы	17	19428034	22320210
120	Чистые доходы (расходы)		201537191	164782661
121	Операционные расходы	17	128588605	82906315
122	Прибыль (убыток) до налогообложения		72948586	81876346
123	Возмещение (расход) по налогам		-28319590	12788001
124	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности		101268176	69088345
125	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности		0	0
126	Прибыль (убыток) за отчетный период	16	101268176	69088345

Раздел 2. Прочий совокупный доход

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
11	Прибыль (убыток) за отчетный период		101268176	69088345
12	Прочий совокупный доход (убыток)		X	X
13	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:		58746	8769577
13.1	изменение фонда переоценки основных средств	31	58746	8769577
13.2	изменение фонда переоценки обязательств (требований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами		0	0
14	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток	31	2230603	1521899
15	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-2171857	7247678
16	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:		25796191	30308211
16.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	31	25796191	30308211
16.2	изменение фонда хеджирования денежных потоков		0	0
17	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток	31	-460863	-3820300
18	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		26257054	34128511
19	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		24085197	41376189
110	Финансовый результат за отчетный период		125353379	110464534

Президент-Председатель Правления



(Handwritten signature in blue ink)

А. Л. Костин

Главный бухгалтер - руководитель Департамента учета и отчетности

(Handwritten signature in blue ink)

С. П. Емельянова

26.03.2018

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица 1 – Вертикальный анализ актива баланса ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017гг.

Наименование	Сумма, тыс. руб				Удельный вес, в процентах			
	на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	на 01.01.2017г.	на 01.01.2018г.	на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	на 01.01.2017г.	на 01.01.2018г.
1. Денежные средства	104 536 727	74 423 040	154 050 645	269 017 303	1,26	0,79	1,63	2,79
2. Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	58 786 109	131 980 937	83 352 985	107 043 542	0,71	1,40	0,88	1,11
2.1. Обязательные резервы	40 696 151	34 753 047	60 383 585	61 497 320	0,49	0,37	0,64	0,64
3. Средства в кредитных организаций	180 959 737	114 370 022	133 138 285	176 640 931	2,18	1,22	1,41	1,83
4. Финансовые активы	885 563 729	591 253 172	439 176 327	426 672 412	10,68	6,29	4,66	4,43
5. Чистая ссудная задолженность	5 581 474 920	6 521 843 700	6 414 815 254	6 541 830 546	67,28	69,42	68,03	67,92
6. Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	1 019 496 757	1 249 972 433	1 188 816 321	1 347 174 873	12,29	13,31	12,61	13,99
6.1 Инвестиции в дочерние и зависимые организации	773 870 559	867 165 170	819 041 596	889 028 225	9,33	9,23	8,69	9,23
7. Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	102 595 918	340 989 643	351 033 777	0	1,24	3,63	3,72	0,00
8. Требование по текущему налогу на прибыль	50	50	50	57 205	0,00	0,00	0,00	0,00
9. Отложенный налоговый актив	36 538 872	18 378 126	12 457 323	54 347 991	0,44	0,20	0,13	0,56
10. Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	74 592 943	88 709 022	312 122 697	329 850 104	0,90	0,94	3,31	3,42
12. Прочие активы	250 878 451	262 681 141	340 024 252	378 603 071	3,02	2,80	3,61	3,93
13. Всего активов	8 295 424 213	9 394 601 286	9 428 987 916	9 631 237 978	100	100	100	100

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица 2 – Вертикальный анализ пассива баланса ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017гг.

Наименование	Сумма, тыс. руб				Удельный вес, в процентах			
	на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	на 01.01.2017г.	на 01.01.2018г.	на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	на 01.01.2017г.	на 01.01.2018г.
14. Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	1 731 883 564	1 519 255 171	1 054 370 634	69 267 204	23,57	18,727	13,06	0,72
15. Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	1 497 292 773	1 664 888 142	1 590 754 517	1 784 649 050	20,38	20,522	19,71	18,53
16. Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	3 524 407 151	4 520 889 043	5 108 689 354	5 975 144 672	47,97	55,727	63,29	62,04
16.1. Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	25 996 198	44 104 334	539 574 453	624 466 128	0,35	0,544	6,69	6,48
17. Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	141 248 517	87 480 967	80 068 328	83 682 104	1,92	1,08	0,9	0,87
18. Выпущенные долговые обязательства	239 673 930	202 425 150	105 711 719	154 239 037	3,26	2,49	1,31	1,60
19. Обязательства по текущему налогу на прибыль	0	0	453 979	2 281 702	0,00	0,00	0,01	0,02
20. Отложенное налоговое обязательство	34 788 821	21 358 145	7 848 520	9 618 261	0,47	0,26	0,09	0,10
21. Прочие обязательства	171 101 735	89 376 616	106 903 201	115 636 027	2,33	1,10	1,32	1,2
22. Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон	6 772 695	6 899 352	16 794 693	16 342 785	0,09	0,085	0,21	0,17
23. Всего обязательств	7 347 169 186	8 112 572 586	8 071 595 215	8 210 860 842	88,57	86,35	85,60	85,25

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Е

Наименование	Сумма, тыс. руб				Удельный вес, в процентах			
	на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	на 01.01.2017г.	на 01.01.2018г.	на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	на 01.01.2017г.	на 01.01.2018г.
III ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ								
24. Средства акционеров (участников)	343 643 384	651 033 884	651 033 884	651 033 884	4,14	6,93	6,90	6,76
25. Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров(участников)	0	0	0	132 557	0,00	0,00	0,00	0,00
26. Эмиссионный доход	439 401 101	439 401 101	439 401 101	439 401 101	5,30	4,68	4,66	4,56
27. Резервный фонд	6 480 271	7 643 961	9 920 942	13 375 359	0,08	0,08	0,11	0,14
28. Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	-40 391 756	-49 776 880	-15 648 369	10 608 685	-0,49	-0,53	-0,17	0,11
29. Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	9 312 139	12 931 107	20 178 785	18 006 928	0,11	0,14	0,21	0,19
30. Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	170 136 088	171 835 907	183 418 013	186 815 560	2,05	1,83	1,95	1,94
31. Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	19 673 800	49 139 620	69 088 345	101 268 176	0,24	0,52	0,73	1,05
32. Всего источников средств	948 255 027	1 282 208 700	1 357 392 701	1 420 642 250	-	-	-	-
33. Итого обязательств и собственных средств	8 295 424 213	9 394 781 286	9 428 987 916	9 631 503 092	100	100	100	100

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица 3 – Вертикальный анализ процентных доходов и расходов ПАО «ВТБ» за анализируемый период 2015–2017гг.

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, в процентах		
	за 2015 г.	за 2016 г.	за 2017 г.	за 2015 г.	за 2016 г.	за 2017 г.
1. Процентные доходы всего:	636 297 161	721 941 130	672 431 066	100	100	100
1.1 от размещения средств в КО	88 075 146	63 582 544	45 243 860	13,84	8,81	6,73
1.2 от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися КО	445 967 290	560 629 657	553 887 442	70,09	77,66	82,37
1.3 от оказания услуг по финансовой арене (лизингу)	-	-	-	-	-	-
1.4 от вложений в ценные бумаги	102 254 725	97 728 929	732 997 664	16,07	13,54	109,01
2. Процентные расходы, всего:	534 652 203	540 589 538	468 588 653	100	100	100
2.1 по привлеченным средствам КО	215 817 831	148 879 539	110 333 561	40,37	27,54	23,55
2.2 по привлеченным средствам клиентов, не являющихся КО	301 659 982	381 476 280	348 938 403	56,42	70,57	74,47
2.3 по выпущенным долговым обязательствам	17 174 390	10 233 719	9 316 689	3,21	1,89	1,99

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Таблица 4 – Горизонтальный анализ активов баланса ПАО «ВТБ» за период 2015–2017 гг.

Наименование	Отклонение						Темп роста, в процентах		
	Абсолютное, в тысячах рублей			Относительное в процентах			за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.
	за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.	за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.			
1. Денежные средства	-30 113 687	79 627 605	114 966 658	-28,81	106,99	74,63	71,19	206,99	174,63
2. Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	73 194 828	-48 627 952	23 690 557	124,51	-36,84	28,42	224,51	63,16	128,42
2.1. Обязательные резервы	-5 943 104	25 630 538	1 113 735	-14,60	73,75	1,84	85,40	173,75	101,84
3. Средства в кредитных организаций	-66 589 715	18 768 263	43 502 646	-36,80	16,41	32,67	63,20	116,41	132,67
4. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимостичрез прибыль или убыток	-294 310 557	-152 076 845	-12 503 915	-33,23	-25,72	-2,85	66,77	74,28	97,15
5. Чистая ссудная задолженность	940 368 780	-107 028 446	127 015 292	16,85	-1,64	1,98	116,85	98,36	101,98
6. Чистые вложения в ценные бумаги и другие фин. активы, имеющиеся в наличии для продажи	230 475 676	-61 156 112	158 358 552	22,61	-4,89	13,32	122,61	95,11	113,32
6.1 Инвестиции в дочерние и зависимые организации	93 294 611	-48 123 574	69 986 629	12,06	-5,55	8,54	112,06	94,45	108,54
7. Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	238 393 725	10 044 134	-351 033 777	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Требование по текущему налогу на прибыль	0	0	57 155	0,00	0,00	114310,0	100,00	100,00	114410,00
9. Отложенный налоговый актив	-18 160 746	-5 920 803	41 890 668	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	14 116 079	223 413 675	17 727 407	18,92	251,85	5,68	118,92	351,85	105,68
12. Прочие активы	11 802 690	77 343 111	38 578 819	4,70	29,44	11,35	104,70	129,44	111,35
13. Всего активов	1 099 177 073	34 386 630	202 250 062	13,25	0,37	2,14	113,25	100,37	102,14

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Таблица 5– Горизонтальный анализ пассивов баланса ПАО «ВТБ» за период 2015–2017гг.

Наименование	Отклонение						Темп роста, в процентах		
	Абсолютное, в тысячах рублей			Относительное, в процентах			за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.
	за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.	за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.			
14. Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	-212 628 393	-464 884 537	-985 103 430	-12,28	0,00	0,00	87,72	0,00	0,00
15. Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	167 595 369	-74 133 625	193 894 533	11,19	-4,45	12,19	111,19	95,55	112,19
16. Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	996 481 892	587 800 311	866 455 318	28,27	13,00	16,96	128,27	113,00	116,96
16.1. Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	18 108 136	495 470 119	84 891 675	69,66	1123,4	15,73	169,66	1223,40	115,73
17. Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-53 767 550	-7 412 639	3 613 776	0,00	-8,47	0,00	0,00	91,53	0,00
18. Выпущенные долговые обязательства	-37 248 780	-96 713 431	48 527 318	-15,54	-47,78	45,91	84,46	52,22	145,91
19. Обязательства по текущему налогу на прибыль	0	453 979	1 827 723			402,60			502,60
20. Отложенное налоговое обязательство	-13 430 676	-13 509 625	1 769 741	-38,61	-63,25	22,55	61,39	36,75	122,55
21. Прочие обязательства	-81 725 119	17 526 585	8 732 826	-47,76	19,61	8,17	52,24	119,61	108,17
22. Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами	126 657	9 895 611	-452 178	1,87	143,43	-2,69	101,87	243,43	97,31
23. Всего обязательств	765 403 400	-40 977 371	139 265 627	10,42	-0,51	1,73	110,42	99,49	101,73
24. Средства акционеров (участников)	307 390 500	0	0	89,45	0,00	0,00	189,45	100,00	100,00
25. Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров(участников)	0	0	132 557	132557,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К

Наименование	Отклонение						Темп роста, в процентах		
	Абсолютное, в тысячах рублей			Относительное, в процентах			за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.
	за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.	за 2015г.	за 2016г.	за 2017г.			
26. Эмиссионный доход	0	0	0	43940109 5,7	0,62	0,02	0,10	4,56	0,00
27. Резервный фонд	1 163 690	2 276 981	3 454 417	17,96	29,79	34,82	117,96	129,79	134,82
28. Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	-9 385 124	34 128 511	26 257 054	23,24	0,00	0,00	123,24	0,00	0,00
29. Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	3 618 968	7 247 678	-2 171 857	38,86	56,05	-10,76	138,86	156,05	89,24
30. Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	1 699 819	11 582 106	3 397 547	1,00	6,74	1,85	101,00	106,74	101,85
31. Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	29 465 820	19 948 725	32 179 831	149,77	40,60	46,58	249,77	140,60	146,58
32. Всего источников средств	333 953 673	75 184 001	63 249 549	35,22	5,86	4,66	135,22	105,86	104,66
33. Итого обязательств и собственных средств	1 099 357 073	34 206 630	202 515 176	13,25	0,36	2,15	113,25	100,36	102,15

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Таблица 6 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «ВТБ» за период 2015–2017гг.

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.			Отклонение				Темп роста, в процентах	
	за 2015 г.	за 2016 г.	за 2017 г.	абсолютное, в тыс. руб		относительное, в процентах		2016 г. / 2015 г.	2017 г. / 2016 г.
				2016г./2015 г.	2017 г. / 2016 г.	2016 г. / 2015 г.	2017 г. / 2016 г.		
1. Процентные доходы всего:	636 297 161	721 941 130	672 431 066	85 643 969	-49 510 064	13,46	-6,86	113,46	93,14
1.1 от размещения средств в КО	88 075 146	63 582 544	45 243 860	-24 492 602	-18 338 684	-27,81	-28,84	72,19	71,16
1.2 от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися КО	445 967 290	560 629 657	553 887 442	114 662 367	-6 742 215	25,71	-1,20	125,71	98,80
1.3 отоказания услуг по финансовой арене (лизингу)	-	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00
1.4 от вложений в ценные бумаги	102 254 725	97 728 929	732 997 664	-4 525 796	635 268 735	-4,43	650,03	95,57	750,03
2. Процентные расходы, всего:	534 652 203	540 589 538	468 588 653	5 937 335	-72 000 885	1,11	-13,32	101,11	86,68
2.1 по привлеченным средствам КО	215 817 831	148 879 539	110 333 561	-66 938 292	-38 545 978	-31,02	-25,89	68,98	74,11
2.2 по привлеченным средствам клиентов, не являющихся КО	301 659 982	381 476 280	348 938 403	79 816 298	-32 537 877	26,46	-8,53	126,46	91,47
2.3 по выпущенным долговым обязательствам	17 174 390	10 233 719	9 316 689	-6 940 671	-917 030	-40,41	-8,96	59,59	91,04
3. Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	101 644 958	181 351 592	203 842 413	79 706 634	22 490 821	78,42	12,40	178,42	112,40

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Л

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.			Отклонение				Темп роста, в процентах	
				абсолютное, в тыс. руб	относительное, в процентах				
	за 2015 г.	за 2016 г.	за 2017 г.	2016г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.
4. Изменения резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего:	-54 928 299	-61 795 081	-117 939 342	-6 866 782	-56 144 261	12,50	90,86	112,50	190,86
4.1 изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	5 308 055	-8 957 889	-23 270 656	-14 265 944	-14 312 767	-268,76	159,78	-168,76	259,78
5. Чистые процентные доходы после создание резерва на возможные потери	46 716 659	119 556 511	85 903 071	72 839 852	-33 653 440	155,92	-28,15	255,92	71,85
6. Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	54 855 565	-68 205 904	9 195 312	-123 061 469	77 401 216	-224,34	-113,48	-124,34	-13,48
7. Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-121 703	-523 512	-385 368	-401 809	138 144	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	2 898 393	3 188 086	24 014 187	289 693	20 826 101	9,99	653,25	109,99	753,25
9. Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	574	-	78 170	-574	78 170	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Чистые доходы от операций с ин.валютой	-26 034 135	-139 732 053	-50 146 933	-113 697 918	89 585 120	436,73	-64,11	536,73	35,89
11. Чистые доходы от переоценки ин.валюты	-25 799 412	190 261 448	-6 389 968	216 060 860	-196 651 416	-837,46	-103,36	-737,46	-3,36
12. Чистые доходы от операций с драг.металлами	12 195 707	-22 228 649	14 448 219	-34 424 356	36 676 868	0,00	-165,00	0,00	-65,00

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Л

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.			Отклонение				Темп роста, в процентах	
	за 2015 г.	за 2016 г.	за 2017 г.	абсолютное, втыс. руб		относительное, в процентах			
				2016г. / 2015 г.	2017 г./ 2016 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.		
13. Доходы от участия в капитале других юр.лиц	50 599 744	46 402 014	53 238 141	- 4 197 730	6 836 127	-8,30	14,73	91,70	114,73
14. Комиссионные доходы	21 302 908	29 225 107	32 489 815	7 922 199	3 264 708	37,19	11,17	137,19	111,17
15. Комиссионные расходы	3 984 120	4 177 692	4 631 386	193 572	453 694	4,86	10,86	104,86	110,86
16. Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам имеющимся в наличии для продажи	- 11 137 808	- 11 646 758	20 898 120	- 508 950	32 544 878	4,57	-279,43	104,57	-179,43
17. Изменение резерва на возможные потери по цен. бумагам, удерж.до погашения	-49 255	148 263	66 503	197 518	-81 760	0,00	0,00	0,00	0,00
18. Изменение резерва по прочим потерям	- 6 093 266	195 860	3 331 274	6 289 126	3 135 414	-103,21	1600,84	-3,21	1700,84
19. Прочие операционные доходы	14 802 484	22 320 210	19 428 034	7 517 726	-2 892 176	50,79	-12,96	150,79	87,04
20. Чистые доходы (расходы)	130 152 335	164 782 661	201 537 191	34 630 326	36 754 530	26,61	22,30	126,61	122,30
21. Операционные расходы	71 418 441	82 906 315	128 588 605	11 487 874	45 682 290	16,09	55,10	116,09	155,10
22. Прибыль (убыток) доналогообложения	58 733 894	81 876 346	72 948 586	23 142 452	-8 927 760	39,40	-10,90	139,40	89,10
23. Возмещение (расход) поналогам	9 594 274	12 788 001	- 28 319 590	3 193 727	- 41 107 591	33,29	-321,45	133,29	-221,45
24. Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности.	49 139 620	69 088 345	101 268 176	19 948 725	32 179 831	40,60	46,58	140,60	146,58
26. Прибыль (убыток) за отчетный период	49 139 620	69 088 345	101 268 176	64 948 725	32 179 831	40,60	46,58	1668,95	146,58