



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Совершенствование системы оценки уровня кредитоспособности заемщика коммерческого банка (на примере ПАО «Почта Банк»)»

Исполнитель Орлова Анастасия Олеговна

Руководитель кандидат экономических наук Майборода Евгений Викторович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангериевич

« ____ » _____ 2017 г.

Туапсе
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы потребительского кредитования	6
1.1 Понятие и сущность потребительского кредитования	6
1.2 Основные подходы определения кредитоспособности заемщика.....	12
Глава 2 Анализ и оценка существующей системы оценки уровня кредитоспособности заемщика в ПАО «Почта Банк».....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Почта Банк» .	24
2.2 Анализ процедуры рассмотрения заявок и заключения договоров в ПАО «Почта Банк»	32
2.3 Оценка системы определения кредитоспособности и сроков погашения потребительских кредитов на исследуемом объекте	39
Глава 3 Мероприятия по совершенствованию системы потребительского кредитования в ПАО «Почта Банк»	43
Заключение.....	53
Список используемой литературы	56

Введение

С появлением на Российском рынке иностранных банков наблюдается настоящий бум потребительского кредитования. Это свидетельство того, что российская экономика становится по-настоящему рыночной. В ней становятся востребованными рыночные механизмы кредитования, строятся взаимоотношения населения с банковско-кредитными организациями.

Поиск оптимальных форм кредитования физических лиц должен осуществляться как специалистами банков, так и учеными. Такие формы должны стимулировать вовлечение в процесс потребительского кредита все большее число потребителей, сделать кредит доступным средством благосостояния каждой российской семьи. Хорошим подспорьем в развитии потребительского кредитования являются национальные проекты. Все это и определяет актуальность избранной темы исследования как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Оценка кредитоспособности потенциальных заёмщиков является одной из наиболее сложных и ответственных задач в деятельности коммерческого банка. Эффективная организация процесса оценки кредитоспособности позволяет, во-первых, снизить уровень кредитных рисков банка, а во-вторых, создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов банка, предъявляющих спрос на кредитные продукты. Актуальность данной задачи трудно переоценить, поскольку увеличивающийся спрос на кредитные продукты со стороны предприятий различных отраслей народного хозяйства и рост конкуренции на рынке банковских услуг, вызванный экспансией на кредитный рынок России иностранных кредитных учреждений требует от банков совершенствования механизмов оценки кредитоспособности с целью повышения качества обслуживания клиентов и одновременно минимизации кредитных рисков.

Определение кредитоспособности нужно с позиции характеристики финансового положения партнера для заключения договоров и выполнения

работ и оказания услуг, а также предоставления коммерческого кредита. Следовательно, кредитоспособность - это совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемая способностью заемщика возратить кредит в срок и в полной сумме.

Кредитоспособность заемщика в отличие от платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формальных показателей, на которые опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвидный и достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента. Платежеспособным можно считать предприятие, у которого сумма оборотных средств значительно превышает размер задолженности.

Актуальность данной темы заключается в том, что кредитование населения является одной из перспективных в сфере предоставляемых банком услуг, которая с каждым годом должно получать наибольшее распространение и развитие.

Объект исследования - ПАО «Почта Банк».

Предметом исследования является система определения кредитоспособности заемщика.

При написании работы использовалась экономическая литература отечественных и зарубежных авторов (заслуженного деятеля науки РФ, доктора экономических наук, профессора О.И. Лаврушина, доктора экономических наук, профессора Г.Г. Коробовой, кандидата экономических наук, доцента Г. Н. Белоглазовой и др.)

Много информации на данную тему использовано из периодических изданий, а также основу дипломной работы составили законы, инструкции и другие правовые акты.

Целью данного исследования является совершенствование системы оценки уровня кредитоспособности заемщика в коммерческом банке.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- изучить теоретические и методические основы потребительского кредитования;
- определить основные подходы оценки кредитоспособности заемщика;
- проанализировать и дать оценку существующей системе определения уровня кредитоспособности заемщика на исследуемом объекте;
- разработать мероприятия по совершенствованию системы определения кредитоспособности заемщиков в ПАО «Почта Банк».

Структура работы:

В первой главе рассмотрены теоретические и методические основы потребительского кредитования

Во второй главе проведены анализ и оценка существующей системы оценки уровня кредитоспособности заемщика в ПАО «Почта Банк».

В третьей главе предложены мероприятия по совершенствованию системы определения кредитоспособности заемщика в ПАО «Почта Банк».

Теоретической основой исследования послужили труды экономистов и ученых России и западных стран.

Информационной базой исследования послужили данные Государственного комитета РФ по статистике, данные отечественных статистических исследований, периодической печати, материалы научных статей.

Общий объем работы 57 печатных листов, количество иллюстраций - 10 таблиц и 1 рисунок.

Глава 1 Теоретические и методические основы потребительского кредитования

1.1 Понятие и сущность потребительского кредитования

Изобретение кредита, как и собственно денег, является гениальным открытием человечества. В системе экономических отношений кредит занимает особое положение как самостоятельная категория.

Благодаря кредиту экономика в целом, а также отдельные юридические и физические лица имеют прекрасную возможность удовлетворять свои хозяйственные и личные потребности, преодолевая ограниченность финансовых ресурсов. Кредитные отношения позволяют организации за счет дополнительных средств расширить производство, увеличить свои ресурсы, а также ускорить достижение различных коммерческих целей. В целом же кредит может способствовать укреплению экономического потенциала общества.

Оценить все аспекты и результаты вовлечения в оборот хозяйствующего субъекта кредитных ресурсов, а также возможности изменения вследствие этого его финансового состояния можно только на основе полученных после соответствующей обработки результатов финансового анализа.

Современный кредитный рынок представляет собой результат длительного исторического развития и приспособления кредитных институтов к потребностям различных субъектов рыночной экономики. Он является частью рынка финансовых услуг [11, с.250].

Его можно определить как совокупность оказываемых кредитными организациями (банками и небанковскими кредитными организациями), имеющими лицензию Банка России на осуществление банковских операций, социально-экономических отношений по организации денежного обращения, по привлечению средств граждан и юридических лиц и размещению этих средств в приоритетных отраслях экономики путем осуществления банковских операций как исключительного вида деятельности. Кредит (лат. *creditum*) - это предоставление товаров или денег в долг на определенных условиях.

Эти условия предполагают, что дебитор (должник) возвращает кредитору (заимодавцу) эквивалент суммы долга плюс процент, составляющий доход кредитора. Таким образом, по своей экономической природе кредит, «используемый для возвратного предоставления средств, влияет на процессы производства, реализации и потребления продукции и на сферу денежного оборота».

Банковский кредит выступает необходимым условием формирования и развития рыночных отношений, потребность в котором обусловлена действием экономических законов, наличием товарно-денежных отношений и государственной политикой, направленной на поддержку и стимулирование различных секторов экономики.

Экономическая составляющая банковского кредита заключается в стоимостном выражении, которое должно возрастать каждый раз после предоставления кредита заемщику. Для последнего значение имеет не столько его взаимосвязь с конкретным кредитором-банком, сколько стоимостная величина банковского кредита (денежная сумма), которой он может пользоваться с условием ее возврата в некотором увеличенном размере. Кроме этого для заемщика важное значение имеет возможность пользоваться суммой кредита в течение определенного продолжительного отрезка времени, достаточного для ее оборота, с отнесением стоимости как на возврат суммы кредита, так и на обеспечение дальнейшей своей самостоятельной деятельности.

Поэтому, говоря о банковском кредите, имеют в виду форму движения стоимости (суммы денег) от банка к заемщику, которая всегда подлежит возврату в некотором увеличенном размере через определенный промежуток времени. В современной экономической литературе находит свое место определение кредита как формы движения ссудного капитала или ссудного фонда, которое, в свою очередь, вызывает возражение у некоторых ученых.

Так, М.М. Ямпольский замечает, что подобная трактовка кредита мало что вносит в разъяснение особенностей этой категории, поскольку термин

«форма движения», равно как и «ссудный фонд», сами нуждаются в объяснении.

По мнению С.К. Соломина, с экономической точки зрения любое товарно-денежное отношение, будь-то: продажа товара, оказание услуги, выполнение работы или предоставление банковского кредита, сопряжено с движением стоимости от одного субъекта к другому. Форма же определяет те рамки, в которых такое движение возможно. Так, движение стоимости от продавца товара к его покупателю и обратно посредством передачи товара с его оплатой опосредуется категорией купля-продажа, которая и выступает единственно возможной формой такого движения. Для предоставления денежной суммы в пользование с последующим ее возвратом характерна форма либо банковского кредита, либо кредита. Последний, включая и банковский кредит, предполагает возможность выступления в качестве заимодавца весьма широкого круга лиц.

Что же касается термина «движение», то в рамках банковского кредита он означает передачу (перечисление) суммы денежных средств от банка к заемщику и последующий ее возврат с уплатой процентов годовых.

Учитывая тот факт, что банковское кредитование, как правило, осуществляется за счет привлеченных денежных средств, необходимо говорить о возврате определенного размера стоимости первоначальному звену в цепи ее движения, а именно собственнику денежных средств (вкладчику). Данный аспект позволяет определить экономическую сущность банка как посредника на рынке продажи «денежных сумм». Уяснение посреднической функции банка позволяет сделать вывод о том, что банк, выступая промежуточным звеном во взаимоотношениях субъектов, имеющих «лишние деньги», и субъектов, желающих их использовать, способен аккумулировать все «свободные деньги мира» с целью получения прибыли посредством размещения их среди лиц, нуждающихся в дополнительных денежных ресурсах.

Банковский кредит способствует ускорению производства и обращения материальных ценностей, повышению темпов общественного производства, в

частности, благодаря ссудному проценту, побуждающему заемщиков экономно расходовать заемные денежные средства, изыскивать внутренние резервы, снижать затраты производства, получать прибыль, достаточную и для текущих расходов, и для возврата кредита.

Существующие подходы изучения кредита как экономического явления не могли не отразиться на немногочисленных правовых исследованиях кредита последнего десятилетия, в которых он рассматривается в большинстве своем именно через призму экономических категорий. При этом цивилисты, не всегда утруждая себя в выявлении экономической сущности кредита, все же определяют ее в двух словах.

Так, Е.А. Суханов говорит о предоставлении кредита в экономическом смысле в тех случаях, когда «речь идет о передаче одним участником товарного оборота другому определенного имущества с условием возврата его эквивалента, и, как правило, уплаты вознаграждения».

Необходимо отметить, что содержательные исследования изучаемой категории были сделаны именно в середине XX столетия. Однако и эти исследования порой основывались на положениях экономической теории о кредите. Некоторые современные правоведы лишь на анализе научных трудов экономической направленности пытаются определить правовую «начинку» кредита. Так, некоторые авторы предлагают понимать под кредитом в условиях развития рыночных отношений форму объективного отражения движения ссудного капитала, предоставляемого заем [6, с.125].

Кредит как экономическое отношение - это всегда риск, поскольку предполагает определенную степень доверия. Доверие, с одной стороны, возникает как необходимый элемент кредитного отношения, с другой - как осознанная позиция двух сторон, имеющая вполне определенное экономическое обоснование. Гражданский кодекс Российской Федерации определяет содержание, принципы и форму оформления кредитных отношений. В гл. 42 «Заем и кредит» содержится принципиальное разграничение этих понятий:

- кредитором может быть банк или иная кредитная организация (заимодавцем может быть юридическое или физическое лицо);
- кредит предоставляется в денежной форме в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором (предметом договора займа могут быть предметы или другие вещи);
- заемщик обязан уплатить кредит и заплатить проценты за пользование им;
- кредитный договор является двусторонним и должен быть заключен в письменной форме;
- кредит выдается на определенных условиях;
- заемщик обязан погасить ссудную задолженность в полном размере и в установленные сроки.

На основании ГК РФ (статьи 819, 820, 821) к кредитному договору установлены соответствующие требования формы, а также порядок отказа от предоставления или получения кредита.

Предоставление денежных средств по кредитному договору осуществляется в рамках кредитной деятельности банка. Кредитная деятельность, выступая разновидностью банковской деятельности, является также структурным элементом последней, через содержание которой только и возможно уяснить сущность кредитной деятельности.

В современной научной литературе неоднократно предпринимались попытки не только обозначить и раскрыть сущность принципов кредитования, но и выделить их целевые группы: общие и специальные, основные и дополнительные. Как правило, называют три основных принципа банковского кредитования, представляющих собой, как отмечают некоторые ученые, «основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита, а также требование объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений». Речь идет об условиях возвратности, платности и срочности, зафиксированных в ст. 1 Закона о банках и банковской деятельности.

Возвратность кредита соотносится с условием о размере кредита (предмете кредитного договора), которое, с одной стороны, определяет сумму основного долга, подлежащего выплате (возврату) кредитору на оговоренных условиях, а с другой - размер обязательства кредитора (банка) по предоставлению кредита. Обязанность возврата предоставленной суммы денежных средств отличает банковский кредит от других категорий товарно-денежных правоотношений.

Платность банковского кредита находит выражение в условии о процентах за использование кредита. При определении размера процентов существенное значение имеет ставка рефинансирования Банка России, под которой понимается учетная ставка банковского процента, исходя из которой Банк России кредитует кредитные организации (коммерческие банки, небанковские кредитные организации). Ставка рефинансирования играет роль порогового значения ставки по банковским кредитам, является своего рода «точкой безубыточности», ориентиром определения кредитной политики каждого банка. Практическое значение такой ставки состоит в том, что заемщик расходы по выплате процентной ставки относит на себестоимость продукции в пределах ставки рефинансирования плюс три процента, оставшуюся же часть реально выплачиваемой ставки заемщик платит из чистой прибыли.

Связь между указанными условиями банковского кредитования такова, что в зависимости от размера кредита и процентной ставки определяются временные границы использования денежных средств заемщиком, при установлении которых учитывается не только интерес банка, но и финансовое состояние заемщика (чем выше доходы заемщика, тем больший размер ежемесячных финансовых обременений по погашению кредита он может на себя взять, что, в свою очередь, может максимально сократить срок кредита). В сфере так называемых потребительских кредитов зависимость всех условий кредитования проявляется наиболее ярко, поскольку возврат кредита происходит равными платежами в течение установленного кредитным

договором срока. Таким образом, несмотря на разные подходы к кредиту и кредитованию, необходимо отметить, что и в экономической и юридической науке отмечено, что в основе кредитования лежат следующие принципы: срочность; платность; возвратность; обеспеченность; в определенных случаях - целевое использование.

А базовые элементы системы кредитования - субъекты кредитных отношений, объекты, ссудный капитал и принципы кредитования - неотделимы друг от друга. Успех в деятельности банка по кредитованию приходит только в том случае, если менеджмент банка способен обеспечить их единство.

1.2 Основные подходы определения кредитоспособности заемщика

По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. Кредитный договор в банковской практике называют еще договором банковской ссуды, используя термин «ссуда» как равнозначный словам «кредит» и «заем» [8, с.28].

Банковское кредитование предприятий и других организационно-правовых структур на производственные и социальные нужды осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования и основан на определенной процедуре в виде этапов.

1) Подготовительный этап. Непосредственно кредитный процесс начинается со дня первой выдачи ссуды. Однако до этого момента и вслед за ним проходит целая полоса значительной работы, выполняемой как банком-кредитором, так и клиентом-заемщиком.

Неустойчивость экономической ситуации, инфляции требуют от российских банков особой осторожности и опыта оценки кредитоспособности клиента, объекта кредитования и надежности обеспечения, качества залога и

гарантий. Аналитическая часть этого этапа представляет собой чрезвычайно ответственную задачу.

В российских коммерческих банках решение этой задачи, как правило, возлагается на кредитный отдел (управление).

В отдельных банках выделяются специальные аналитические подразделения, функцией которых является всесторонняя оценка кредитуемого мероприятия.

Заключение о возможности кредитования дается работнику, курирующему обслуживание данного клиента.

В этом случае вся подготовительная работа возлагается на экономиста банка – он ведет предварительные переговоры, рассматривает представленную в банк документацию, готовит письменное заключение о возможности и условиях кредитования данного проекта, выписывает специальное распоряжение о выдаче кредита, собирает необходимые разрешительные подписи на кредитных документах и т.д. – в общем выполняет всю аналитическую, техническую и организационную работу по соответствующему кредитному проекту. В небольших банках вся эта работа, как правило, концентрируется в одном отделе.

Крупные кредиты, как правило, рассматриваются на кредитном комитете. К его заседанию прорабатываются все экономические и юридические вопросы, принимается окончательное решение по рассматриваемому вопросу, определяются конкретные условия кредитования.

На подготовительном этапе клиентом предоставляется банку определенная кредитная документация.

Кредитная документация – это составляемые клиентом и банком документы, которые сопровождают кредитную сделку с момента обращения клиента в банк и до погашения ссуды.

К кредитным документам, составляемым клиентом, относятся: кредитная заявка; технико-экономическое обоснование; заявление на получение ссуды; финансовый отчет; отчет о движении кассовых поступлений;- внутренние

финансовые отчеты; внутренние управленческие отчеты; прогноз финансирования; налоговые декларации; бизнес-планы; срочные обязательства; договор о залоге (гарантийные письма, страховые полисы); сведения о заложенном имуществе.

Требования к кредитной заявке достаточно просты, но определены. В международной практике к ним относят обозначение назначения ссуды и раскрытие совокупности факторов, определяющих степень риска данной ссуды.

Назначение ссуды должно быть сформулировано конкретно, например, так:

- на производственные нужды (на приобретение и формирование производственных запасов; на приобретение и формирование производственных запасов и осуществление производственных затрат; на осуществление конкретных затрат);

- на торгово-посреднические нужды (на приобретение, формирование и реализацию товаров; на формирование сезонных запасов товаров);

- на временные нужды (для выплаты заработной платы; для погашения платежей в бюджет и др.).

Для оценки риска сделки банку важно также иметь представление о таких характеристиках ссуды, как вид, срок, порядок выдачи и погашения, способ обеспечения возвратности, а также кредитоспособность клиента (уровень его основных финансовых показателей, объемы реализации, прибыли, собственных средств), его организационно-правовая форма, характер взаимоотношений с банком (наличие расчетного счета в данном или в другом банке, ссудной задолженности). Полнота освещения указанных пунктов в кредитной заявке зависит как от объема и срока ссуды, так и от степени информированности банка о клиенте [8, с.50].

В отличие от кредитной заявки заявление на получение ссуды оформляется клиентом после принятия банком положительного решения по запрашиваемому кредиту.

Заявление – это юридический документ, содержащий просьбу клиента предоставить ему кредит в определенной сумме и на определенный срок. Для банка заявление служит мемориальным ордером, оформляющим предоставление ссуды со ссудного счета клиента. Заявление подшивается в документы дня.

2) Вслед за подготовительным этапом наступает этап оформления кредитной документации. Работники банка оформляют кредитный договор, выписывают распоряжения по банку о выдаче кредита, заводят специальное досье на клиента – заемщика (кредитное дело).

К документам, составляемым банком, относятся:

- заключение на кредитную заявку клиента;
- ведомость выполнения клиентом условий договора, в том числе погашение ссуды и уплаты процентов;
- кредитное дело клиента.

К документам, носящим двусторонний характер, относится кредитный договор. Особое место среди кредитных документов принадлежит кредитному договору, регулирующему весь комплекс взаимоотношений банка с клиентом. Как правовой документ кредитный договор должен соответствовать весьма жестким требованиям по оформлению, структуре, четкости формулировок. Именно поэтому оправданно существование типовых форм кредитных договоров применительно к различным видам кредитов. В выработке наиболее приемлемых структур кредитного договора и формулировок всех его пунктов активное участие должны принимать юристы. Их участие необходимо также при внесении изменений или дополнений в договор. Основываясь на типовой форме, банки обычно разрабатывают собственные варианты кредитных договоров.

Их может быть несколько, причем основное их отличие друг от друга сводится, как правило, к тому или иному механизму обеспечения погашения кредита:

- договор, предусматривающий предоставление заемщиком гарантий;

- договор, предусматривающий передачу заемщиком залога;
- договор, предусматривающий страхование ссуды за счет заемщика в страховом обществе;

- договор, комбинирующий все или часть предыдущих условий.

Договоры подобного рода обычно относятся к коммерческой тайне банка.

Законом «О банках и банковской деятельности» и Гражданским кодексом предусматривается, что исполнение основного обязательства заемщика может подкрепляться такими формами обеспечения, как залог, гарантия, поручительство, и другими способами, предусмотренными законами или договором. Виды обеспечения, которые могут приниматься в расчет кредитором при принятии решения о выдаче долгосрочного кредита, показаны на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Виды обеспечения кредита [14, с.121]

Условия кредитования. Указывается, каких уровней кредитоспособности должен придерживаться заемщик: процентные ставки и комиссионное вознаграждение; обязательства сторон; санкции при невыполнении условий

договора; порядок разрешения споров; срок действия договора; юридические адреса сторон; подписи сторон.

Порядок предоставления и погашения ссуды. Раскрывается конкретный механизм выдачи и погашения ссуды с указанием предельного срока. Способы гарантии возврата кредита - залог, гарантия, поручительства, страхование. К кредитной документации относятся также договоры о залоге, гарантийные письма, страховые полисы.

Содержание договора о залоге дифференцируется по видам залога: заклад, залог товарно-материальных ценностей без права их расходования; залог товаров в обороте или переработке.

Гарантийные письма и страховые полисы также должны соответствовать определенным требованиям правового и экономического характера. В правовом аспекте они должны четко определять отношения сторон, что позволяет защитить их интересы. В этой связи положительно должна быть оценена практика заключения трехсторонних договоров поручительства и договоров страхования. Включение банка в число участников таких договоров повышает их эффективность, поскольку не позволяет изменять условия взаимоотношений заемщика и поручителя (гаранта, страховщика) без ведома банка.

Важное значение имеет правильное оформление гарантийных писем, договоров страхования или поручительства (наличие печати, указание должностного положения лиц, подписавших документы, подписи этих лиц и т.д.). При использовании банковских гарантий необходимо заключение соответствующих межбанковских договоров (соглашений).

Основываясь на общепринятой документации, предоставляемой клиентом для получения кредита, каждый банк сам определяет для заемщика пакет документов, наиболее отвечающий требованиям банка.

3) На третьем этапе – этапе использования кредита осуществляется контроль за кредитными операциями: соблюдением лимита кредитования (кредитной линии), целевым использованием кредита, уплатой ссудного процента, полнотой и своевременностью возврата ссуд.

На данном этапе не прекращается работа по оперативному и традиционному анализу кредитоспособности и финансовых результатов работы клиента, при необходимости проводятся встречи, переговоры с клиентом, уточняются условия и сроки кредитования. Таким образом, предоставление денежных средств по кредитному договору осуществляется в рамках кредитной деятельности банка. Кредитная деятельность, выступая разновидностью банковской деятельности, является также структурным элементом последней, через содержание которой только и возможно уяснить сущность кредитной деятельности.

При этом необходимо отметить, что стандартное отношение к процедуре принятия решений по предоставлению кредита в изменившихся условиях малоэффективно.

Действительно, основой минимизации кредитных рисков сегодня являются залоговая составляющая выдаваемых кредитов, и прогноз на наличие будущих финансовых поступлений предприятий за счет сбыта производимой продукции (товаров, услуг). Это находит отражение и в позиции Банка России, и в методиках оценки рисков, применяемых в банковской среде.

Только соблюдение взаимных интересов поможет банку и заемщику выбрать наиболее приемлемую в каждом конкретном случае форму обеспечения возвратности кредита или использовать смешанное обеспечение (в разных вариантах).

В условиях становления и развития рыночных отношений кредиторам необходимо иметь точное представление о кредитоспособности их партнера. Для достижения этой цели банки разрабатывают собственные методики определения кредитоспособности. Однако необходимо определить, что включает это понятие в контексте рыночной экономики.

В учебнике «Банковское дело» под редакцией профессора О.И. Лаврушина кредитоспособность трактуется как способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Такого же мнения придерживается, и А.Д.

Шеремет. Приведенное определение, по мнению М.Ю. Катвицкой, не совсем корректно, так как в них не разграничиваются термины «кредитоспособность» и «платежеспособность». Последняя как раз и подразумевает способность организации расплачиваться по всем видам обязательствам, а кредитоспособность подразумевает способность расплатиться лишь по кредитным обязательствам.

Платежеспособность - возможность удовлетворить требования кредиторов в настоящий момент. Кредитоспособность - прогноз такой способности на будущее.

И еще одно существенное различие. Организация погашает свои обычные обязательства (кроме задолженности по кредитам), как правило, за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Возврат кредита может проводиться как из собственных средств заемщика, так и за счет средств, поступивших от реализации банком обеспечения, переданного в залог, средств гаранта или поручителя, страховых возмещений. Кредитоспособность определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множеством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующего субъекта (контрагенты, рынки сбыта и др.) и не всегда поддающихся количественному измерению. При толковании термина «кредитоспособность заемщика», как правило, учитывается комплекс определенных факторов, в том числе:

- дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки;
- его деловая репутация;
- наличие обеспечения;
- способность заемщика получать доход - генерировать денежные потоки.

Для оценки кредитоспособности заемщика в банках проводят анализ количественных показателей и расчет коэффициентов, которые могут в той или

иной мере характеризовать устойчивость финансового состояния клиента. Рекомендуется использовать девять коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия, объединенных в четыре группы: достаточность собственных ресурсов, ликвидность активов, рентабельность производства, оборачиваемость средств.

При этом каждый банк вырабатывает свой набор показателей, по которым производят оценку финансового состояния потенциального заемщика. Система таких показателей должна отвечать двум основным критериям:

1) рассчитанные на базе показателей коэффициенты должны определять существенные (значимые) особенности деятельности предприятия;

2) эти коэффициенты должны в возможно меньшей степени дублировать друг друга.

1) Коэффициенты, характеризующие достаточность собственных ресурсов:

- коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_1) - характеризует наличие собственных оборотных средств у заемщика, необходимых для его финансовой устойчивости. Коэффициент рассчитывается как отношение разности между источниками собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов и стоимости оборотных средств предприятия.

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового рычага) (K_2) - позволяет оценить степень обеспеченности заемщика собственным капиталом и его относительную зависимость от привлеченных средств. Коэффициент рассчитывается как отношение общей кредиторской задолженности к источникам собственных средств.

- коэффициент доли дебиторской задолженности (K_3) показывает, какую часть ликвидных активов составляет дебиторская задолженность. Он рассчитывается как отношение суммы дебиторской задолженности и отгруженных товаров к денежным средствам, расчетам и прочим активам.

- Данный коэффициент весьма актуален для российской действительности, так как при возможных задержках платежей со стороны дебиторов ликвидность этой части активов уменьшается пропорционально доле дебиторской задолженности.

2) Коэффициенты, характеризующие ликвидность активов:

- коэффициент текущей ликвидности (покрытия) (K_4) дает возможность установить достаточность ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств и может использоваться для оценки допустимых объемов кредитования данного заемщика. Он рассчитывается как отношение оборотных средств к срочным обязательствам (краткосрочным банковским кредитам, краткосрочным займам и кредиторской задолженности).

- коэффициент срочной ликвидности (K_5) предназначен для оценки способности заемщика оперативно высвободить из оборота денежные средства и погасить краткосрочные долговые обязательства. Он рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов к срочным обязательствам.

3) Коэффициенты, характеризующие рентабельность:

- коэффициент рентабельности продаж (K_6) отражает эффективность хозяйственной деятельности заемщика и рассчитывается как отношение балансовой прибыли к выручке от реализации за вычетом налогов.

- коэффициент рентабельности производственных фондов (K_7) отражает относительную эффективность их использования и рассчитывается как отношение балансовой прибыли к средней за отчетный период стоимости основных средств и материальных активов.

Снижение значения данного коэффициента может свидетельствовать об ухудшении структуры основных средств, о затоваривании готовой продукции и т.д. [7, с.300].

Итак, кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) - его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном

договоре, рассчитываться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

4) Коэффициенты, характеризующие оборачиваемость средств:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_8) характеризует эффективность использования оборотных активов и рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции за вычетом налогов к средней за отчетный период стоимости оборотных средств.

- коэффициент оборачиваемости запасов (K_9) показывает скорость, с которой запасы переходят в разряд дебиторской задолженности и рассчитывается как отношение затрат к средней за отчетный период стоимости запасов и затрат.

- как правило, чем выше оборачиваемость запасов, тем эффективнее ими управляют [9, с.188].

Поэтому стратегия банка в области кредитования заключается в совокупности определенных действий менеджмента в целях эффективного и оптимального управления процессом кредитования в условиях изменяющейся среды функционирования банка и заемщика. Тактика при этом, в том числе и методы оценки кредитоспособности заемщика состоит в применении определенного набора способов и приемов достижения поставленной цели.

Стратегия и тактика банков в области кредитования реализуется через положения их кредитной политики, которая закрепляется в:

- положении о кредитной политике банка;
- регламенте (положении) о предоставлении кредитов;
- методике по применению регламента о предоставлении кредита.

В документах, определяющих кредитную политику банка, отражаются:

1) цели, исходя из которых формируется структура кредитного портфеля банка (размеры кредита, его качество, сроки погашения и т.д.);

2) политика банка в области установления процентных ставок, комиссий по кредитам, условий их погашения;

- 3) правила приема, оценки и реализации обеспечения по кредиту;
- 4) размер максимального лимита по кредиту, т.е. уровень соотношения величины всех кредитов банка и активов банка;
- 5) вопросы диагностики, анализа и управления проблемными кредитами;
- 6) описание приоритетных направлений в области кредитования региона, отрасли, сектора экономики;
- 7) описание стандартов и методов, с помощью которых определяется качество кредитов;
- 8) полномочия руководства банка, председателя кредитного комитета, кредитного инспектора и т.п. в области кредитования;
- 9) система организации и обязанности кредитных подразделений банка;
- 10) пакет необходимых документов, прилагаемых к кредитной заявке, и перечень документов для обязательного хранения в кредитном деле;
- 11) проблемы обеспечения адекватного контроля кредитного риска.

Методы реализации положений кредитной политики закреплены в документах, регламентирующих работу по выдаче кредитов и контроль за обязательствами заемщика перед банком по выданным финансовым средствам [10, с.378].

Таким образом, методики анализа кредитоспособности заемщика являются отдельной частью регламентов по предоставлению кредитов или самостоятельными документами - инструкциями, определяющими порядок анализа кредитоспособности [21, с.40].

Глава 2 Анализ и оценка существующей системы оценки уровня кредитоспособности заемщика в ПАО «Почта Банк»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «Почта Банк»

Почта Банк был создан на базе ПАО «Лето Банка», входившего в банковскую группу ВТБ. В свою очередь, ПАО «Лето Банк» был создан в 2012 году на базе «Бежица-Банка».

Решение о создании «легкого банка» было принято руководством ВТБ24 в декабре 2011 года. В задачи нового банка входило завоевание клиентов благодаря экспресс-кредитованию наличными и с помощью кредитных карт. Объём инвестиций в «Лето Банк» в 2012 г. составил более 1,2 млрд руб. Первый кредит на товар был выдан 23 августа 2012 года во Владимире, первый кредит наличными — 1 октября там же.

В октябре 2012 года состоялась официальная презентация бренда «Лето Банк» и запуск официального сайта. По итогам 2012 года, было выдано более 12 000 кредитов на сумму 700 млн рублей. Для работы с клиентами «Лето Банк» начал использовать систему процессинговой компании «Мультикарта», позволяющую получить POS-кредит наличными через банкомат.

В апреле 2012 года был определен первый состав Совета директоров, в который входили М. М. Задорнов, Д. В. Руденко, А. В. Меленкин, М. Ю. Березов, Е. В. Петелина и А. Ю. Печатников. Председателем становится М. М. Задорнов. В июне 2012 года Совет директоров назначает на должность Президента-Председателя Правления Д. В. Руденко. В мае 2012 года банк входит в группу ВТБ. В августе 2012 года решением Общего собрания акционеров утверждены Устав ОАО «Лето Банк» и положения об органах управления ОАО «Лето Банк». В 2012 году должность Президента — Председателя Правления банка занял Д. В. Руденко. В Правление банка избраны Г. В. Горшков, Самохвалов А. В. и П. А. Гурин. Для работы с клиентами «Лето Банк» начал использовать систему «Мультикарта»,

позволяющую получить POS-кредит наличными через банкомат.«Лето Банк» владел микрофинансовой организацией «Лето-деньги», использовавшей инфраструктуру банка.

До 2015 года «Лето Банк» занимался потребительским кредитованием физических лиц: кредиты наличными и на товары, кредитные карты, банковский франчайзинг, а в 2015 году запустил собственную программу вкладов. Лето Банк имел почти 640 клиентских центров и стоек продаж в Российской Федерации. Также клиенты могут расплатиться картами «Лето Банка» с помощью любых устройств, принимающих карты VISA.

В 2014 году единственным акционером ПАО «Лето Банк» становится ВТБ24 (ПАО). В сентябре 2015 года Группа ВТБ объявила о создании почтового банка совместно с Почтой России.

Почтовый банк будет организован путем вхождения дочерней организации ФГУП «Почта России» (ООО «Почтовые финансы») в капитал ПАО «Лето Банк». Дочерней организации Почты России будет принадлежать 50 % минус одна акция, а группе ВТБ будет принадлежать 50 % плюс одна акция. Свою работу новый банк начнет уже в 2016 году.

В 2015 году было подписано соглашение между президентом банковской группы ВТБ Андреем Костиным, директором ФГУП Почта России Дмитрием Страшновым и министром связи и массовых коммуникаций Николаем Никифоровым о покупке у ВТБ 50 % минус одной акции «Лето Банка», на базе которого запланировано создания почтового банка. Сделка обошлась в 5 миллиардов рублей.

На решение о создании «Почта Банка» могло повлиять обращение юриста из Тольятти Дмитрия Третьякова, который предложил в 2012 году Росимуществу создать «Почтовый банк «ВТБ—Почта России». По мнению Дмитрия Третьякова, его проект подразумевал модернизацию почтовых отделений за счёт банк ВТБ. Ранее, по словам юриста, финская компания Itella и французская La poste были заинтересованы в подобном сотрудничестве. Банком было заявлено, что он будет присутствовать в 15 тыс. из 42 тыс.

отделений «Почты России» и будет ориентирован на обслуживание массового и нижнемассового сегмента, включая пенсионеров, которые раньше не были целевой аудиторией группы ВТБ, людей молодого и среднего возраста, которые активно используют повседневные банковские продукты, клиентов почты, которые активно пользуются её услугами для доставки товаров, купленных через Интернет.

Подписание документов между ВТБ24 и Почтой России о создании «Почта Банка» и презентация бренда банка состоялись в январе 2016 года.

В целом же структура пассива банка в течение анализируемых лет не претерпела существенных изменений.

В 2016 году наблюдается рост по всем статьям пассива баланса. Так образом возрос объем вкладов населения, так же как возросли и вклады кредитных организаций. Произошел рост собственных средств Банка за счет роста прибыли в 2,3 раза и увеличения резервов на покрытие кредитных рисков.

Для того чтобы вести кредитную деятельность кредитная организация должна владеть ресурсами, которые формируются за счет проведения пассивных операций [17, с.36].

Проанализировать состав и структуру пассивов ПАО «Почта Банк» и оценить влияние её компонентов в общей сумме можно с помощью данных приведенных в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Состав и структура пассивов ПАО «Почта Банк»¹

Виды пассивов	2015		2016		2017 (план)		Изменения за три года	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ								
1. Средства акционеров	636 441	0,61	636 441	0,35	318 221	0,17	0	-0,13
2. Эмиссионный доход	254 102	0,25	254 102	0,15	127 051	0,71	0	-0,6

¹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.1

3. Фонды и неиспользованная прибыль прошлых лет	2 278 046	4,36	3 896 349	3,85	9 298 433	5,23	7 020 387	2,8
4. Прибыль (убыток) за отчетный период	2 315 335	4,42	1 914 583	1,84	6 453 695	1,6	638 361	-0,6
5. Расходы будущих периодов и предстоящие выплаты	-732 091	-1,40	-1 311 402	-0,71	-1 778 286	-0,92	1 278 286	-0,28
Всего источников собственных средств	4 751 834	9,09	8 890 075	4,8	11 364 386	6,25	6 612 552	1,86
ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА								
6. Средства кредитных организаций	20 014 191	38,28	32 258 1667	16,2	23 240 431	12,72	3 226 240	-6,3
7. Средства клиентов (некредитных организаций) в т.ч.	19 624 514	37,53	37 143 112	20,2	45 007 162	24,32	21 382 649	3,85
7.1. Вклады физических лиц	4 194 251	8,02	5 030 689	2,64	10 771 141	3,17	1 576 890	-0,72
8. Выпущенные долговые обязательства	646 722	12,36	10 760 750	5,87	11 341 383	6,26	4 875 661	0,08
9. Обязательства по уплате процентов	640 030	1,22	1 385 660	0,74	1 353 258	0,75	713 928	0,14
10. Резервы на возможные потери	15 118	0,29	903 137	0,45	1 738 059	0,92	1 587 441	0,78
11. Прочие обязательства	645 362	1,23	559 808	0,3	560 910	0,3	-84 452	-0,31
Всего обязательств	47 540 436	90,91	83 010 632	45,35	79 241 902	43,28	31 701 467	-1,57
Всего пассивов	52 292 269	100	91 900 706	100	90 606 288	100	38 314 019	-

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод, что основу в структуре банковских ресурсов составляют привлеченные средства, они значительно преобладают над собственными ресурсами и представляют собой основу функционирования Банка. С каждым годом происходит прирост привлеченных средств. Так же можно отметить, что банк отдает предпочтение займам, полученным путем привлечения средств клиентов, нежели привлечением средств на межбанковском рынке. ПАО «Почта Банк» не

пользуется кредитами ЦБ РФ, что говорит о возможности банка обходиться собственными силами. Теперь рассмотрим состав и структуру активов ПАО «Почта Банк», ведь актив баланса характеризует состав, размещение и целевое использование средств банка, он показывает, во что вложены финансовые ресурсы, каково назначение имеющихся в наличии хозяйственных средств. Рассматривая структуру активов по анализируемому банку на основании табл. 2.2, можно отметить следующее. Наиболее ликвидные активы – денежные средства увеличились на 0,12% по сравнению 2015 годом.

Средства на корреспондентском счете в Центральном банке к 2016 году возросли в 2,5 раза, доля их в структуре активов повысилась на 1,59%. Снижился объем средств в кредитных организациях – на 0,45%.

Объем же операций с ценными бумагами в странах с высоким уровнем развития рыночных отношений, где они являются одной из высоколиквидных форм вложений средств, варьируют в активах баланса от 20 до 40 и более процентов.

Таблица 2.2

Состав и структура активов ПАО «Почта Банк»²

Виды активов	2015		2016		2017 (план)		Изменения за три года	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
1. Денежные средства	609 549	1,17	975 904	1,06	1 170 249	1,29	560 700	0,06
2. Средства кредитных организаций в ЦБ РФ в т.ч.	1 117 184	2,14	2 242 530	2,44	3 380 517	3,73	2 263 333	0,84
2.1. Обязательные резервы	261 923	0,5	891 927	0,97	2 981 713	3,29	2 719 791	1,36
3. Средства в кредитных организациях	349 125	0,67	174 039	0,19	201 147	0,22	-147 979	-0,24
4. Чистая ссудная задолженность	48 673 587	93,08	84 127 263	91,54	81 801 834	90,28	33 128 247	-1,24
5. Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	1	0	241 316	0,26	203 277	0,25	230 276	0,13

² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.2

6.Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	890 023	1,70	1 975 729	2,15	2 479 581	2,74	1 589 558	0,52
7.Требования по получению процентов	18 989	0,04	154 178	0,17	83 831	0,09	64 841	0,02
8.Прочие активы	633 812	1,20	2 009 748	2,19	1 258 854	1,39	625 042	0,21
Всего активов	52 292 269	100	91 900 706	100	90 606 288	100	38 314 019	-

Для Банка объем этого вида операций остается весьма незначительной величиной в 2015 году – 1 тыс. руб.(0%), а в планах на 2017 год – 203 277 тыс. руб. (0,25%).

Наибольший процент в составе активов Банка занимает чистая ссудная задолженность, которая увеличилась на 01.10.2016 в 1,7 раз, но доля ее в общей структуре активов снизилась на 2,80%.

В целом же за отчетный период 2016 года наблюдается рост по всем статьям актива баланса, этому способствовал приток свободных средств в пассиве Банка.

Ориентир деятельности ПАО «Почта Банк» в рыночном хозяйстве состоит в максимизации прибыли от операций при сведении к минимуму потерь. Прибыль или убытки, полученные банком - это показатели, концентрирующие в себе результаты различных пассивных и активных операций банка и отражающие влияние всех факторов, воздействующих на деятельность банка [13, с. 244].

Методика анализа результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов [5, с.138]. Анализ расходов и доходов банка в целом осуществляется, прежде всего, с выявления части процентных и непроцентных расходов (табл.2.3). Из данной таблицы видно, что наибольший удельный вес в структуре доходов Банка занимают непроцентные доходы. Так в 2015 году их доля составила 51,89%, что меньше процентных доходов на 4,3%, а на отчетный период 2016 года картина изменилась, процентные доходы превысили непроцентные на 4,09%.

Таблица 2.3

Состав и структура доходов и расходов³

Наименование статей	2015		2016		2017 план		Изменения за три года	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
1.Процентные доходы	5 164 495	47,59	14 789 912	42,52	14 742 979	52,76	9 578 484	5,17
2.Непроцентные доходы	5 631 530	51,89	19 529 729	56,15	13 599 525	48,67	7 967 995	-3,22
3.Прочие операционные доходы	57 956	0,52	464 488	1,33	-395 793	-1,43	-453 749	-1,95
Всего доходов	10 853 980	100	34 784 263	100	27 946 710	100	17 092 730	-
4.Процентные расходы	1 771 236	39,17	3 957 753	37,15	4 709 778	38,38	2 938 542	-0,79
5.Непроцентные расходы	448 983	9,93	1 338 254	12,56	1 106 249	9,01	657 266	-0,92
6.Прочие операционные расходы	2 302 062	50,90	5 358 449	50,29	6 455 290	52,61	4 153 229	1,71
Всего расходов	4 552 280	100	10 654 456	100	12 271 317	100	7 749 037	-

Процентные доходы и расходы находятся на втором месте в структуре доходов и расходов банка. Так процентные доходы составляют 47,59% - 52,76% от доходов банка, причем в течение трех лет мы видим рост их удельного веса на 5,17%, а процентные расходы составляют 39,17% - 33,38% от расходов банка и в отчетном периоде прослеживается снижение их удельного веса на 0,79%.

Главной статьёй расходов банка являются прочие операционные расходы, на долю которых приходится в 2016 году 50,90% от общей суммы расходов, а в отчетном периоде 52,61%. Подводя итог, следует отметить, что увеличению суммарных доходов и расходов банка способствуют не оптимальная структура ресурсной базы и рост непроцентных доходов и расходов.

Рассмотрим портфели кредитов физических лиц 3-х банков (Сбербанк России, ВТБ24, Почта Банк), которые активно работают на рынке потребительского кредитования (табл. 2.4).

Сбербанк – лидер розничного кредитования, благодаря взвешенной кредитной политике (учет только официальных источников дохода,

³ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

необходимость иметь поручителей для оформления кредита, активная борьба с предотвращением просроченной задолженностью и т.д.) имеет довольно низкий уровень просроченной задолженности.

Банк ВТБ24 проводит более агрессивную кредитную политику, стремясь захватить свою долю на рынке потребительского кредитования. В дальнейшем можно предположить, что банк либо ужесточит условия выдачи кредитов, либо столкнется с ростом просроченной задолженности. ПАО «Почта Банк», благодаря чрезвычайно либеральным условиям кредитования населения достиг достаточной доли рынка, в своем сегменте, однако столкнулся с очень высоким уровнем просроченной задолженности (табл. 2.5).

Таблица 2.4

Портфель кредитов физических лиц, тыс. руб.⁴

Статьи баланса	Сбербанк России	ВТБ 24	Почта Банк
Кредиты, предоставляемые физическим лицам на срок			
до 30 дн.	0	0	0
от 31 до 90 дн.	0	0	0
от 91 до 180 дн.	0	0	1 724 092
от 181 до 1 года	711 025	168 576	453 743
от 1 года до 3 лет	40 794 027	17 593 096	957 276
свыше 3 лет	292 636 572	147 417 080	67 360
«овердрафт»	27 396 577	15 613 155	5 673 266
Активы	3 607 447 126	124 460 365	24 139 562
Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным гражданам	2 338 769	1 119 440	3 062 911

Таблица 2.5

Динамика выданных кредитов физическим лицам Почта Банка, тыс. руб. 2015-2016 годы⁵

Статьи баланса	2015	Почта Банк
до 30 дн.	0	0
от 31 до 90 дн.	0	0
от 91 до 180 дн.	988 693	1 724 092
от 181 до 1 года	168 576	453 743
от 1 года до 3 лет	687 781	957 276
свыше 3 лет	48 903	67 360
«овердрафт»	2 703 127	5 673 266
Активы	16 063 628	24 139 562
Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным гражданам	2 192 628	3 062 911

⁴ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

⁵ То же

2.2 Анализ процедуры рассмотрения заявок и заключения договоров в ПАО «Почта Банк»

Клиентам банка доступны сберегательные счета, срочные вклады, платежи и переводы, интернет- и мобильный банк, расчетные и кредитные карты, широкий спектр кредитных продуктов, пенсионные счета, коробочные страховые и сервисные продукты.

Ключевая цель «Почта Банка» – повышение доступности финансовых услуг для жителей России. Сегодня лишь немногим более 50% взрослого населения страны являются активными пользователями банковских услуг. В Китае этот показатель составляет 70%, в скандинавском регионе – более 97%. Создание «Почта Банка» усилит проникновение банковских услуг на территории России.

ПАО «Почта Банк» предлагает своим клиентам следующие виды кредитных продуктов, представленные в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Кредитные продукты ПАО «Почта Банк»⁶

Вид кредита	Цель кредитования	Объект кредитования	Срок кредитования	Особенности предоставления	Предоставляемые документы
Автокредит	Покупка новых и подержанных автомобилей (других транспортных средств) иностранного и отечественного производства	Покупка автомобиля (других транспортных средств) непосредственно в Автосалонах	от 12 до 60 месяцев	Кредитный договор заключается с заемщиком	Стандартный пакет документов + документы по кредитному объекту
Кредит наличными	Наличные денежные средства	Наличные денежные средства на любые нужды клиента	от 12 до 60 месяцев	Кредитный договор заключается с заемщиком	Стандартный пакет документов
Потребительский кредит	Покупка аудио, видео, бытовой техники, мебели и т.д. в сети торговых организаций, осуществляющих их реализацию.	Аудио, видео, бытовой техники, мебели и т.д.	от 3 до 24 месяцев	Кредитный договор заключается с заемщиком	Стандартный пакет документов

⁶ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Чтобы оформить кредитную заявку и оценить свою кредитоспособность, клиенту достаточно обратиться в торговую организацию или отделение банка, и предоставить стандартный пакет документов: паспорта гражданина РФ, а так же по некоторым кредитным продуктам необходимо предоставить один из следующих дополнительных документов по желанию клиента:

- действующий загранпаспорт с отметкой о въезде на территорию Российской Федерации, проставленной в течение последних 6 месяцев,
- свидетельство о регистрации транспортного средства на имя Клиента, при этом возраст транспортного средства (отечественного производства - до 5 лет, иностранного производства - до 10 лет (копию лицевой и оборотной стороны),
- справка о доходах по форме 2 НДФЛ или по форме Банка за полные четыре месяца.
- действующая персонализированная эмбоссированная (имя держателя должно быть «выдавлено» на карте) банковская карта иных банков, платёжных систем «Visa International», «MasterCard Worldwide», «Diners Club», «American Express».

В случае если клиент является индивидуальным предпринимателем (ИП), то при обращении за Кредитом он должен предъявить следующий перечень документов (за исключением паспорта):

- свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (свидетельство ИНН);
- вместо справки о доходах: Налоговая декларация по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ)
- налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения
- налоговая декларация по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, за последний отчетный период с отметкой

налогового органа о приеме данного документа, с указанием даты его предоставления.

Клиент, в качестве Учредителя/Руководителя юридического лица, дополнительно должен предоставить нотариально заверенные копии или оригиналы следующих документов:

- выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, в случаях, если в выписке из ЕГРЮЛ нет:

- паспортные данные клиента, то дополнительно должны прилагаться: копия Устава или Учредительного договора юридического лица

- данные о видах экономической деятельности, то к документам должно прилагаться письмо органа Государственной статистики о постановке юридического лица на учет и присвоение ему кодов экономической деятельности.

- договор аренды/субаренды помещения, где осуществляется предпринимательская деятельность или Свидетельство о государственной регистрации права

Если Руководитель юридического лица не является единоличным учредителем, то он предоставляет приказ его назначение на занимаемую должность [26, с.59].

Существуют следующие ограничения для получения потребительского кредита:

- гражданство Российской Федерации,
- постоянная регистрация по месту жительства на территории Российской Федерации

- возраст (в зависимости от вида потребительского кредита)

Для наглядности приведем пример, отражающий необходимые требования, а также ограничения для 3-х клиентов ПАО «Почта Банк». Требования и ограничения к первому клиенту являются наиболее «лояльными» по сравнению с требованиями и ограничениями второго и третьего клиентов. Клиенту 1 не обязательно документально подтверждать свой доход, что

позволяет уменьшить время на оформление кредитной сделки. Потом клиент выбирает вид кредита и заполняет Анкету.

Банк может рассмотреть решение о выдаче кредита в течение дня подачи заявки или в срок не более одного рабочего дня, следующего за днем подачи заявки. Заполненную анкета клиента принимает кредитный отдел банка, где определяется платежеспособность клиента и максимальная сумма кредита.

Чтобы определить кредитоспособность заёмщика в ПАО «Почта Банк» используют систему «кредит – скоринг» (начисление баллов клиенту при заполнении им анкеты). Рассмотрев суммированные баллы по каждому клиенту, банк выносит свое кредитное решение о предоставлении (свыше 100 баллов) или отказе в кредите (до 100 баллов).

На примере 3-х клиентов банка применим систему «кредит-скорринг» и оценим их кредитоспособность. Клиент, запросивший выдачу кредита, сумма которого не превышает 30 тыс. руб, по условиям банка не проходит дополнительной проверки, и кредитное решение принимается системой после подсчета его баллов.

Исходя из вышесказанного, кредит может быть получен клиентом в магазине, если клиент прошел своего рода «face control» и сумма его баллов соответствуют профилю идеального для банка заемщика. Когда сумма кредита превышает 30 тыс. руб., анкета клиента передается на рассмотрение в службу экономической безопасности банка, которая затем проверяет достоверность информации о клиенте в анкете, а так же подлинность предоставленных документов. После того, как банк примет положительное кредитное решение, нужно оформить Заявление, которое впоследствии становится Кредитным Договором между Банком и Клиентом. Договор заключается на основании одобрения (акцепта) Банком предложений (оферт) Клиента, адресованных Банку и указанных в тексте Заявления.

Основанием для выдачи кредита является кредитный договор, по которому денежные средства выдаются, как наличными, так и в безналичном порядке путем зачисления этих сумм на счет клиента.

Банк по поручению клиента может перечислить денежные средства со счета клиента на счет торговой организации в оплату приобретенного товара. Помимо оформления потребительского Кредита в ПАО «Почта Банк» клиент может застраховать свою жизнь, здоровье и трудоспособность, заключив Договор страхования со страховой компанией. Клиенту не требуется обращаться дополнительно в страховую компанию для заключения Договора страхования.

В этой ситуации при наступлении страхового случая Страховая компания обязана произвести Страховую выплату застрахованному клиенту в размере суммы страховки. В первый месяц Договора страхования страховая сумма определяется равной сумме кредита на товар. В каждый последующий месяц происходит пропорциональное уменьшение страховой суммы на сумму, полученную путем деления страховой суммы, которая была установлена в первый месяц, на количество месяцев договора страхования, срок которого соответствует сроку договора потребительского кредита.

Страховыми случаями являются:

- смерть Застрахованного лица;
- постоянная утрата трудоспособности Застрахованного лица (инвалидность 1-ой и 2-ой группы);
- в случае получения застрахованным лицом в период прохождения военной службы, службы, военных сборов тяжелого увечья (ранения, травмы, контузии) и(или) легкого увечья (ранения, травмы, контузии).

Рассмотрим следующие условия ПАО «Почта Банк» по различным видам кредита на примере его клиентов (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Система «кредит - скоринг» применяемая в ПАО «Почта Банк»⁷

Показатели	Условия	Баллы	Клиент 1	Клиент 2	Клиент 3
Наличие положительной кредитной истории в банке	-да -нет	10 0	10	0	10

⁷ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.7

Возраст	-от 18 до 25 лет	2	8	9	8				
	-от 25 до 35 лет	8							
	-от 35 до 45 лет	9							
	-от 45 до 55 лет	11							
	-от 55 до 65 лет	16							
Пол	-мужчина	10	20	10	20				
	-женщина	20							
Участие клиента в финансирование сделки	Первоначальный взнос	0	30	30	0				
	- от 0 до 10%	30							
	-от 10% до 45%	50							
	- свыше 45%								
Сфера занятости	-госслужба	10	6	10	6				
	-другие сферы	6							
Стаж трудовой деятельности у последнего нанимателя	-до 1 года	0	20	20	10				
	-от 1 до 3 лет	10							
	- свыше 3 лет	20							
Среднемесячный доход	-до 5000 руб.	10	20	40	20				
	-от 5000-10000 руб.	20							
	-от 10000-20000 руб.	30							
	-от 20000-50000 руб.	40							
	-свыше 50000 руб.	50							
Семейное положение	-холост/не замужем	6	14	14	9				
	-женат/замужем	14							
	-вдова/вдовец	9							
	-разведен/разведена	8							
Количество детей	-нет	5	15	10	5				
	-1 ребенок	10							
	-2 детей	15							
	-3 детей	20							
	-более 4-х детей	25							
Наличие контактных телефонов	-домашний	10	30	20	10				
	(контактный)+сотовый	15							
	-сотовый + рабочий	20							
	-домашний + рабочий	30							
	-домашний + сотовый + рабочий								
Владение недвижимостью	-индивидуальный дом для постоянного проживания (особняк/коттедж)	50 40 30 20	50	40	50				
	-квартира в многоквартирном доме	10 25							
	-земельный участок со строением (дача, деревенский дом и т.п.)								
	-земельный участок без строений								
	-гараж								
	-наличие автотранспорта в собственности								
	Наличие страховки	-кредит со страховкой				40	40	40	5
		-кредит без страховки				5			
	ИТОГО					263	243	153	

Условия кредитования ПАО «Почта Банк»⁸

Клиент	1 клиент	2 клиент	3 клиент
Вид потребительского кредита	Экспресс-кредит Акция 10-10-10	Автокредит Акция «Лайт»	Наличные денежные средства
Сумма покупки	10486 рублей	340000 рублей	100000 рублей
Срок кредита	10 мес.	48 мес.	36 мес.
Первый взнос	10% (1049 руб.) фиксированный	10% (34000 руб.) минимальный	0% фиксированный
Сумма кредита без страховки	9437 руб.	306000 руб.	100000 руб.
Страховая премия	0,3% от суммы кредита (по желанию) (28, 31 руб.) за каждый месяц в течение периода страхования	0,19% от суммы кредита (обязательно) (581,40 руб.) за каждый месяц в течение периода страхования	нет
Страховой период	10 мес.	48 мес.	нет
Сумма страховки	283,11 руб.	27907,20 руб.	0 руб.
Сумма кредита со страховкой	9720, 11 руб.	339907,20 руб.	100000 руб.
Ставка процентов	23 %	16%	18%
Дополнительные расходы	1,5% от суммы платежа в почтовом отделении	1,5% от суммы платежа в почтовом отделении	1,5% от суммы платежа в почтовом отделении
Штраф за досрочное погашение задолженности	Не взимается	Не взимается	2%
Величина переплаты	1808,75 руб.	217540,48 руб.	54000,00 руб.

Проведя анализ табл. 2.8 можно резюмируем следующее: «экспресс-кредит» выдается под меньший годовой процент, так как его срок не превышает 10 месяцев, в отличие от «автокредита» и наличных денежных средств срок которых не должен быть менее 1 года. По программам кредитования «экспресс-кредит» и «автокредит» предусмотрен обязательный первоначальный взнос в размере 10% от стоимости товара, по кредиту «наличные денежные средства» данное условие отсутствует.

По программе автокредитования обязательным условием является уплата страховой премии 0,19% от первоначального кредита, что в свою очередь увеличивает переплату на 27907,20 рублей. В «экспресс-кредите» размер страховки на 0,11% больше и составляет 0,3% от общей суммы кредита, но

⁸ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

данная опция не обязательна. И при отключении от программы экономия составит 283,11 рублей.

В итоге, при анализе 3 видов кредитования самым дорогим получается «автокредит», в связи с обязательным условием страхования.

2.3 Оценка системы определения кредитоспособности и сроков погашения потребительских кредитов на исследуемом объекте

Главная особенность в кредите – это эффективное его использование, позволяющее обеспечить своевременное поступление денежных средств, для погашения долга банку и уплаты процентных денег, а так же соблюдение его целевого назначения.

После заключения кредитного договора с клиентом его данные передаются в отдел мониторинга банка, где на протяжении всего срока кредитования за ним будет вестись наблюдение.

Так как кредит считается предоставленным в момент зачисления суммы кредита на счет клиента, то с этого времени у клиента возникает обязанность уплачивать Банку проценты за пользование кредитом. Для этого в момент оформления кредита клиенту Банк выдает График платежей по кредиту. В котором указаны суммы и даты предстоящих ежемесячных выплат (табл.2.9).

Таблица 2.9

График платежей по потребительскому кредиту (в валюте кредита)⁹

Дата платежа	Платеж за расчетный период				Остаток задолженности по кредиту	Сумма для досрочного погашения задолженности по кредиту
	Сумма платежа*	в том числе				
		Проценты*	Погашение основной суммы кредита	Комиссии и другие платежи		
1	2	3	4	5	6	7
13.04.2015	1152,88	348,72	804,16	0,00	10375,98	11528,86
13.05.2015	1152,88	306,58	846,30	0,00	9223,10	10375,98
13.06.2015	1152,88	284,02	868,86	0,00	8070,22	9223,10
13.07.2015	1152,88	242,72	910,16	0,00	6917,34	8070,34

⁹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.9

13.08.2015	1152,88	216,78	936,10	0,00	5764,46	6917,34
13.09.2015	1152,88	182,22	970,66	0,00	4611,58	5764,46
13.10.2015	1152,88	141,26	1011,62	0,00	3458,77	4611,58
13.11.2015	1152,88	36,47	1116,41	0,00	2305,82	3548,77
13.12.2015	1152,88	30,08	1122,8	0,00	1152,88	2305,82
13.01.2016	1152,88	19,90	1132,98	0,00	0,00	1152,88
ИТОГО	11528,86	1808,75	9720,11	0,00	0,00	0,00

Закрывать кредит можно планоно, согласно ежемесечного графика, либо досрочно. Оплата производится равными по сумме платежами (сумма последнего платежа может отличаться по размеру от сумм других очередных платежей).

Платежи указаны Банком в Графике платежей и состоят из части основного долга, процентов, начисленных за пользование Кредитом. Для осуществления планоного погашения Задолженности Клиент не позднее даты очередного платежа, указанной в Графике платежей, обеспечивает наличие на Счете суммы денежных средств равной сумме такого очередного платежа, указанной в Графике платежей. В случае наличия пропущенного ранее платежа, Клиент должен обеспечить на счете дополнительно к сумме очередного платежа, указанной в Графике платежей, сумму денежных средств равную сумме пропущенного ранее платежа и суммы платы за пропуск очередного платежа (при наличии таковых). Полное досрочное погашение задолженности может быть осуществлено только в одну из дат оплаты очередного платежа, указанных в Графике платежей. Оно осуществляется в следующем порядке:

1. Досрочно воззратить кредит и погасить задолженность, клиент может, обеспечив следующие условия. Необходимо к ближайшей дате очередного платежа, указанной в Графике, обеспечить наличие на Счете суммы денежных средств, включающей:

- сумму основного долга по состоянию на ближайшую дату очередного платежа

- сумму процентов за пользование кредитом, рассчитанную на ближайшую дату очередного платежа, включительно, за вычетом оплаченных ранее;
- сумму комиссии за РО, рассчитанную на ближайшую дату очередного платежа, включительно, за вычетом оплаченных ранее;
- сумму платы за пропуск очередного платежа (при наличии таковых)
- сумму платы за досрочное погашение кредита в соответствии с Тарифами банка.

2. При наличии суммы денежных средств на счете, достаточной для досрочного погашения, приравнивается банком к поручению клиента на полное досрочное погашение задолженности, банк списывает со счета клиента эту сумму и кредит считается погашенным.

Сравнивая клиентские графики фактического погашения кредита с плановыми, мы видим, что погашение кредита клиентом 1 производилось досрочно, что для Банка является отрицательным моментом, так как доход банка, за счет начисленных процентов уменьшился в 2 раза, но а для клиента досрочное погашение является положительным фактором, так как он сэкономил на процентах 939,32 руб.

Погашение же кредита клиентами 2 и 3 производились по плану, поэтому банк получил планируемый по этим кредитам доход в размере 271540,48 руб. (217540,48 руб. от 2-го клиента и 54000 руб. от 3-го клиента).

Для исполнения обязательств клиентом перед банком, банк использует обычно два обеспечения: это залог Товара, в случае, когда между банком и клиентом заключается договор залога, в рамках которого товары передаются клиентом банку в залог в обеспечение обязательств по договору, и неустойка. За нарушение сроков ежемесячных платежей банк с клиента взимает неустойку в размере:

- впервые – 0 рублей
- 2-й раз подряд – 300 рублей,
- 3-й раз подряд – 1000 рублей,

- 4-й раз подряд – 2000 рублей.

В ПАО «Почта Банк», так же как и в других банках, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий.

Поэтому банку можно проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным заемщикам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. В то же время, если возникнут трудности с погашением кредита, это обойдется банку очень дорого.

Поэтому ПАО «Почта Банк» старается придерживаться разумной кредитной политики, направленной на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов. Ведь трудности с погашением клиентами ссуд чаще всего возникают не случайно и не сразу.

Это процесс, который развивается в течение определенного времени. Поэтому осуществлением контроля за своевременной выплатой ссуд и ее целевым использованием в банке должен заниматься специальный отдел мониторинга.

Рассмотрим на примере клиентов ПАО «Почта Банк» порядок погашения кредитов представленных в табл. 2.10

Таблица 2.10

Плановое и фактическое погашение кредитов клиентами¹⁰

	План. сумма зад-ти, руб.	План. оплата, руб.	План. сумма %, руб.	План. сумма долга, руб.	Факт. сумма зад-ти, руб.	Факт. оплата, руб.	Факт. сумма %,руб.	Факт сумма долга, руб.
Клиент1	9720,00	11528,86	1808,75	11528,86	11528,86	10659,32	939,32	10659,32
Клиент2	306000	523540,48	217540,48	306000	306000	523540,48	217540,48	523540,48
Клиент3	100000	154000	54000	100000	154000	154000	54000	154000

¹⁰ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Глава 3 Мероприятия по совершенствованию системы потребительского кредитования в ПАО «Почта Банк»

Потенциал рынка в масштабах всей экономики остается огромным, и при этом по показателю доходности это направление крайне привлекательно, особенно с учетом разницы в кредитных и депозитных ставках, и ставках в России и развитых странах. Так, имея возможность привлекать «дешевые» заемные средства за рубежом и размещать на российском розничном рынке по ставкам в несколько раз выше, банки получают маржу, полностью перекрывающую все риски не возврата кредитов. Данная схема наиболее привлекательна для кредитных организаций, имеющих выход на рынок иностранного капитала и обладающих высокими для своего уровня кредитными рейтингами (в большинстве своем характерно для крупных банков). При этом следует отметить, что по мере развития рынка потребительского кредитования и усиления конкуренции кредитные ставки снижаются, особенно с приходом иностранных инвесторов [27, с.400].

В целом же по соотношению розничных кредитов к ВВП Россия отстает от многих стран, поэтому потенциал роста велик и рынок потребительского кредитования в нашей стране продолжит развиваться быстрыми темпами: через два года кредитами будут пользоваться уже 30–40% населения, а через пять–семь лет Россия по этому показателю достигнет уровня западных стран (80–90% населения). При этом продукты, наиболее востребованные на рынке в настоящее время, имеют различный потенциал роста.

Сохранению высоких темпов роста рынка потребительского кредитования будут способствовать следующие факторы:

- активный приход иностранных инвесторов в данный сектор;
- расширение кредитной инфраструктуры и внедрение новых инструментов кредитования;
- повышения доверия населения к банковской системе;
- продолжение роста денежных доходов;

- рост финансовой грамотности населения;
- развитие системы кредитных бюро.

В целом развитие отрасли будет проходить в направлении активного внедрения современных зарубежных технологий ведения бизнеса и повышения качества обслуживания, чему в большой степени способствует приход западных инвесторов и привлечение иностранных специалистов. Следует ожидать расширения числа участников рынка и снижения концентрации, так как рыночная ниша относительно незанята, а также усиления региональной экспансии, что обусловлено резким повышением конкуренции в столичном регионе. Кроме того, следует отметить, что положительное влияние на сектор потребительского кредитования оказывает активное развитие сетевой розничной торговли.

Наибольшее перспективными направлениями развития рынка потребительского кредитования связаны с двумя продуктами: ипотечное кредитование и кредитные карты. Ипотека на сегодняшний день составляет только лишь 0,3% ВВП. Рост розничных кредитов в последние годы был связан в основном с расширением потребительского кредитования. Только в 2015 году объем розничных кредитов вырос почти на \$20 млрд. или на 84% за год. На ипотеку приходится порядка \$3 млрд. или менее 10% от общего объема розничных кредитов, в то время как в Европе объем выданных ипотечных кредитов составляет порядка 70% ВВП, а в США — 50%. По оценкам аналитиков, к концу 2017 г. объем ипотечного кредитования в России возрастет до \$7 млрд., а в 2018 г. достигнет \$12 млрд. Потенциал рынка ипотеки составляет 2000–4000% от текущих показателей. Такой вывод основывается на сравнении задолженности по ипотечным кредитам на душу населения в Восточной Европе и в России. Таким образом, обремененность россиян ипотечными займами почти в 40 раз меньше, чем, к примеру, в Венгрии (\$931 на человека), и в 30 раз меньше, чем в Чехии (\$631 на человека). В настоящее время статистика выдачи банковских кредитов свидетельствует о том, что с 2003г., то есть с начала развития розничного кредитования в России, доля

ипотеки в общей структуре рынка кредитов фактически не изменилась. По состоянию на конец 2012 г. размер ипотечного рынка составил приблизительно \$3 млрд. Для сравнения: на долю персональных кредитов в России приходится \$29,5 млрд., общий объем автокредитов составляет \$4,5 млрд., а потребительских кредитов — \$3 млрд. Таким образом, на долю ипотечного кредитования приходится менее 10% общего объема розничного рынка.

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

Небольшая доля жилищных кредитов объясняется различными причинами, так: медленное строительство нового жилья, наличие значительного жилого фонда, требующего капитального ремонта, быстрым ростом цен на недвижимость и т.д.

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

В связи с этим, в настоящее время, для увеличения спроса со стороны населения на ипотечные кредиты коммерческим банкам необходимо:

- снизить ставки по ипотечным кредитам до 8-10% годовых;
- увеличить сроки кредитования — с максимальных 5–10 лет до 25–30 лет;
- значительно упростить процедуру оформления кредита, сократить минимально необходимый пакет документации, необходимой для оформления кредита. Срок рассмотрения заявки на получение кредита сократить до 2–3

часов по сравнению с несколькими днями ранее, минимально необходимый комплект документов сократить с более чем 30 до 4 документов;

- предоставить возможность рефинансирования ипотечного кредита: срок кредита может быть сокращен или, наоборот, увеличен, а ставки, соответственно, уменьшены;
- отменить первоначальный взнос или предоставить отсрочку по его платежу.

По данным исследовательской компании Business Vision, порядка 70% населения крупных российских городов считают основным критерием выбора банка для обращения за ипотечным кредитом низкие ставки по его обслуживанию. По результатам опроса, проведенного Фондом общественного мнения, если с текущих 14–15% годовых в рублях ставка по кредиту будет снижена вдвое, то число потенциальных заемщиков увеличится более чем втрое - с 5% населения до 17%. АИЖК ожидает снижения ставки до 8% к 2010г. Пока что даже значительно сниженные ставки по ипотеке в России довольно высоки по сравнению с развитыми странами.

В США ипотечный кредит обходится заемщику от 0% до 5–6% годовых, в Европе (Испания) заемщику приходится выплачивать порядка 3–4% годовых.

Кредитные карты на сегодняшний день занимают не более 7–8% в розничном кредитном портфеле российских банков, в то время как на развитом рынке этот показатель должен составлять до 25%.

Рынок кредитных карт в 2016 году развивался не так стремительно как предполагали эксперты, а концентрация кредитных карт в регионах по-прежнему остаётся незначительной. Наибольшее распространение кредитные карты по-прежнему получили только в крупных городах, которые обладают необходимой инфраструктурой для их обслуживания. Для рынка кредитных карт характерно привлечение клиентов в большей степени за счет предложения данного продукта уже имеющимся клиентам, привлеченным банками ранее. В то же время необходимо отметить все еще недостаточно развитую кредитную культуру населения России и отсутствие заинтересованности в использовании

кредитных карт. Как следствие, процент активированных карт, предоставленных потребителю, недостаточно высок.

Наиболее перспективными рынками при этом выступают крупные региональные центры, с пока небольшой концентрацией карточных продуктов, а в борьбе на высоко конкурентных рынках преимущества получают банки, предоставляющие наилучший сервис. «Усилия банков будут направлены в массе своей не только на увеличение эмиссии кредитных карт и наращиванию портфеля, но формирования у потребителей «правильного» поведения при котором клиент будет использовать кредитные карты с максимальной выгодой для себя и для банков. Также следует ожидать выхода на этот рынок новых банков, в том числе западных банковских групп, а также более активной, по сравнению с 2012 годом, продуктовой экспансии в регионы. Поэтому рынок кредитных карт в России будет расти опережающими темпами, и в ближайшие два-три года их число с сегодняшних 5 млн. может увеличиться втрое.

Направления развития этого продукта:

- оптимизация технологий: сокращение сроков выдачи кредитных карт и рост качества скоринговой оценки, что является необходимым условием для дальнейшего проникновения кредитных карт в сегмент экспресс-кредитования в торговых точках;

- снижение процентных ставок до уровня чуть выше «традиционных» (18-25%) кредитов, что позволит кредитным картам успешно конкурировать с многоцелевыми краткосрочными кредитами;

- распространение на сегменты клиентов, в настоящее время охваченные дебетовыми картами (в первую очередь зарплатные проекты).

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

Рынок автокредитования в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся. По оценкам агентства РБК Рейтинг его рост за 2016 год составил около 70%, а объём рынка достиг 578 млрд. руб. При этом, по данным участников рынка около 40-45% всех проданных автомобилей в России

было приобретено в кредит. Основной рост автокредитов связан, как с увеличением доходов населения, так и с возросшим спросом на автомобили. А так же с тем, что в 2016 году многие дилерские сети развили свои представительства в регионах, что позволило банкам выйти на новые рынки.

Лидером по объёму кредитов выданных на покупку автомобиля за 2016 год стал «Сбербанк», он выдал более 58,9 млрд. руб., а его рост составил 1018,43%. Второе место в рейтинге занимает ВТБ24, объём выданных кредитов, которого вырос на 48,97% и достиг 34,0 млрд. руб. На третьем месте с ростом в 82,61% «Юникредит Банк», выдавший 26,4 млрд. руб.

Так же в начале года на рынок автокредитования вышли новые игроки, что усилило конкуренцию. Выход в начале 2016 года большого числа банков на этот рынок привели к ужесточению конкуренции и соответствующему повышению привлекательности и доступности автокредитов для широкого круга потребителей». Также можно отметить, что в связи с дефицитом ликвидности в IV квартале 2016 года, ряд крупных банков объявил о сворачивании или приостановлении программ автокредитования, при этом наметилась тенденция к ужесточению условий получения кредита на покупку автомобиля и повышению процентных ставок. В 2016 году на российский рынок кредитования вышли банки крупнейших иностранных автопроизводителей, при этом, они предложили не средние рыночные условия кредитования, а программы ориентированными на конкретные марки. Во многом, благодаря этим факторам их доля на рынке пока не велика. Невозможность при вхождении на рынок самостоятельно работать с физическими лицами, отсутствие собственной клиентской базы корпоративных клиентов, низкий процент одобрения, а так же налаженные связи салонов с российскими банками не позволили банкам авто-производителей быстро занять значительную долю рынка.

Значительное снижение ставок распространяется в основном на отдельные модели автомобилей, спрос на которые не высок и в увеличении продаж которых производитель в настоящий момент наиболее заинтересован.

В условиях высокой конкуренции на рынке автокредитования следует ожидать дальнейшего совершенствования кредитных программ, а также развития других областей автокредитования, таких как Trade-In и рынка продаж подержанных автомобилей.

Эти области пока мало охвачены автокредитованием, притом, что спрос на такие услуги растёт.

В перечне предоставляемых банками кредитных продуктов растет спрос на кредиты для подержанных иномарок, в том числе купленных ранее на территории России и продаваемых первыми собственниками по истечении 3-5 лет эксплуатации.

Такие кредиты требуют от банка дополнительного контроля рисков составляющих, оценку не только заемщика, но и самого кредитуемого автомобиля и его продавца, т.е. разработки специальных продуктов и изменение технологии.

В то же время условия по кредитам улучшаются, постоянно расширяется линейка предлагаемых банками видов автокредитов, а средняя процентная ставка снижается, что является показателем рынка, близкого к насыщению.

Основными тенденциями развития продукта являются:

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

Прогнозируемые тенденции рынка:

- рост продаж кредитов buy-back (обратный выкуп);
- рост продаж рублевых кредитов на длинные сроки;
- рост продаж кредитов с низким или нулевым первым взносом;
- увеличение сроков кредитования, снижение ставки кредита;

- повышение востребованности специальных кредитных программ (совместных программ банка, автопроизводителя, автосалона и страховой компании).

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

Основные тенденции развития продукта:

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

Экспресс-кредитование в торговых точках и овердрафтное кредитование эти два продукта уже начали замещаться более функциональными кредитными картами.

Рост экспресс-кредитования еще поддерживается за счет регионов, однако этот потенциал должен быть исчерпан в ближайшее время, особенно с распространением зарплатных кредитных карт.

Овердрафтное кредитование получило максимальное развитие в начале 2015г. (6,2% рынка), но затем его роль снижалась (октябрь 2016 г. — 4,9%).

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

Через 3–5 лет, по достижении насыщения рынка, фокус конкурентной борьбы вынужденно переместится на передел существующих «сфер влияния».

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

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

Развитие в этих направлениях должно являться приоритетом для банков, настроенных на поддержание долгосрочного конкурентного преимущества в области розничного кредитования.

В банке предполагают, что в ближайшие годы прирост рынка потребительских кредитов замедлится, и будет сопровождаться существенными качественными изменениями структуры розничного кредитования. Поэтому локомотивами роста будут выступать автокредитование, кредитные карты и кредит наличными с постепенным насыщением сектора автокредитования и значительным повышением доли сегмента кредита наличными и кредитных карт.

Поэтому для дальнейшего развития потребительского кредитования в ПАО «Почта Банк» мы рекомендуем воспользоваться опытом конкурентов по реализации наиболее прибыльных кредитных продуктов, а также для снижения роста просроченной задолженности, особенно в сегменте экспресс - кредитования предлагается банку:

- создать единую нормативную базу для определения кредитоспособности заемщиков,
- ввести доступные широкому кругу лиц рейтинги хозяйствующих субъектов,
- усовершенствовать методики определения кредитоспособности, включающие определенный набор частных показателей и расчет интегрального показателя, учитывающий влияние на кредитоспособность коммерческой организации различных количественных и качественных факторов.

- Применять процессные технологии,
- управлять информационными потоками,
- к работе с проблемными кредитами привлекать специализированные коллекторские агентства.

В целях совершенствования работы с проблемными кредитами необходимо:

- внести в нормативные документы банка предельные сроки кредитов, нереальных ко взысканию.
- включить в обязанности службы внутреннего контроля проверку раннего реагирования соответствующих служб на возникающие проблемы у заемщиков.
- обеспечить структурные создаваемые подразделения современными компьютерными программами, обеспечивающими выявление стандартного набора финансовых проблем потенциального заемщика.

Другим, немаловажным и перспективным направлением для ПАО «Почта Банк» является активное продвижение розничного кредитования не только в столичном регионе, но и по всей территории России. Естественно, что развитие банковского бизнеса в регионах отстает примерно на 2-3 года от столичного, но, учитывая огромный спрос, данное направление представляется весьма выгодным и интересным. Развитие региональной сети позволит банку значительно увеличить свою клиентскую базу, что будет способствовать поддержанию его стабильного роста. Так же развитая региональная сеть, кроме роста клиентской базы позволит банку диверсифицировать его риски. Наиболее перспективными регионами многие участники рынка называют Сибирь и Дальний Восток, указывая на низкую концентрацию банков в этих регионах.

Заключение

В результате исследования системы оценки уровня кредитоспособности заемщика коммерческого банка ПАО «Почта Банк» были изучены теоретические и методические основы потребительского кредитования, проанализирована и дана оценка существующей системе оценки уровня кредитоспособности заемщика, а также рекомендованы мероприятия по ее совершенствованию на основе данных, относящихся к кредитной деятельности Банка.

Банк - денежно-кредитный институт, осуществляющий разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающий финансовые услуги предприятиям и гражданам, размещает привлеченные ресурсы от своего имени и на свой страх и риск с целью получения прибыли.

Операции кредитования являются основой активных операций ПАО «Почта Банк».

Кредит - движение ссудного капитала, т.е. денежного капитала предоставляемого в ссуду на условиях возврата за плату в виде процента. Основными принципами банковского кредитования являются: возвратность, срочность, платность, обеспеченность, целевой и дифференцированный характер кредита.

Операции по кредитованию являются самой доходной частью деятельности банка, за счет которой формируется основная часть чистой прибыли

На основании нашего исследования можно сделать следующие **выводы**: при кардинально меньшем портфеле кредитов физическим лицам, чем у Сбербанка и ВТБ24, Почта Банк имеет портфель просроченной задолженности почти в 3-и раза более чем у ВТБ24 и 1,5 раза чем у Сбербанка.

Данный показатель свидетельствует о высокорискованной политике Почта Банка в части кредитования физических лиц и в частности рассмотрения заемщиков.

По экспертным данным и проведении аналогии расчета Почта Банк не дополучает прибыль и несет расходы от применяемой на сегодняшней день оценки заемщиков.

Рост резервов на возможные потери с 2015 по 2016 год составил 752 519 тыс. руб. Соответственно данную сумму Банк недополучил в части прибыли в первую очередь из-за неверного определения кредитоспособности будущих заемщиков.

Проанализировав процесс кредитования потребительских нужд населения в ПАО «Почта Банк» для выдачи кредита банку необходимо оценить платежеспособность клиента, его кредитную историю и составляется заключение о целесообразности выдачи кредита (отказа выдачи) и согласовывает с заемщиком условия предоставления кредита. Сводя все данные выше упомянутых таблиц, можно охарактеризовать ПАО «Почта Банк» как успешно начинающего игрока среди кредитных организаций РФ, занимающихся кредитованием потребительских нужд. Для снижения издержек по просроченным кредитам необходимо улучшить работу с клиентами, поднять на более высокий уровень анализ заемщиков при выдаче кредитов. Уменьшение объемов просроченных кредитов позволит банку снизить процентные ставки по кредитам, высвободить дополнительные средства для выдачи новых потребительских кредитов, что увеличит еще больше количество клиентов, в свою очередь приведет к увеличению прибыли.

Мероприятия по совершенствованию системы определения кредитоспособности заемщиков в ПАО «Почта Банк»:

- заключить договор с ПФР для подтверждения отчислений работодателем клиента;
- проводить постоянные тренинги сотрудников по определению и выявлению признаков неплатежеспособности клиентов;
- расширить перечень документов для предоставления клиентами (копия трудовой книжки, СНИЛС);
- заключить договор со всеми российским бюро кредитных историй.

При выполнении выше указанных мероприятий Банк может замедлить динамику роста резервов на возможные потери, планируемая цифра на 2017 год – 1 738 059 тыс. руб. (рост 2-а раза); при сохранении темпов 2015-2016 года, рост составит – 4 515 111 тыс. руб. (увеличение объемов в 6 раз). Исходя из экспертного мнения и аналогичных расчетов в сторонних банках получаем сокращение расходов на 2017 год в сумме – 2 777 052 тыс. руб.

Список используемой литературы

1. Агарков М.М. Основы банковского права: учеб. пособие / М.М. Агарков - М.: Омега, 2014. - 390 с.
2. Ананьев Д.Н. Банковский сектор России: итоги и перспективы развития // Деньги и кредит. - 2016. - №3. - С.15-36.
3. Ахвледиани Ю.Т. Банковское дело / А. П. Архипов // Финансы. - 2013. - №3. - С. 23-28.
4. Ахвледиани Ю.Т. Финансы и кредит / Ю.Т. Ахвледиани; под ред. В.В.Шахова. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 511 с.
5. Балабанов А.И. Банки и банковское дело - 2-е издание, переработанное и дополненное - С.-П.: Питер, 2016. - 741 с.
6. Богомолова Е.В. Банки и банковское дело: учеб. пособие / Е.В. Богомолова . -1-е изд. - М., 2014. – 302 с.
7. Боннер Е.А. Банковское кредитование - М.: Городец, 2015. - 520 с.
8. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – М.: Питер, 2015 - 76с.
9. Бурцева С.А. Статистика финансов / С. А. Бурцева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 288 с.
10. Бусов В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб.пособие / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под ред. В. И. Бусова. – М.: Юрайт, 2014. – 470 с.
11. Гамза В. А., Ткачук И. Б. Безопасность банковской деятельности: учеб. пособие / Гамза В. А., Ткачук И. Б. - М., 2014. - 528 с.
12. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. М.: Финансы и статистика, 2014. - 490 с.
13. Гомель В.Б. Банки, деньги, кредит: учеб. пособие: в 3т. / В.Б. Гомель. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Маркет ДС, 2013. - 488 с.
14. Гражданский кодекс РФ (часть 1,2). – М.: Приор, 2015. – 430 с.

15. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие: в 4 т. / Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2016. - 164 с.
16. Жарковская Е.П. Банковское дело: учеб. пособие / Е.П. Жарковская - М.: Омега-Л, 2014. - 440 с.
17. Заславский И.И. Экономические аспекты развития и создания систем кредитования/ И. И. Заславский // Финансы. – 2015. – №3. – С. 35-39.
18. Каджаева М. Р. Банковские операции. - М.: 2014. - 464 с.
19. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. пособие для бакалавров / Г. М. Колпакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 538 с.
20. Концепция развития банковского дела в Российской Федерации: распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. № 1361-р // Финансовая газета.– 2015.- 7 окт.
21. Кравченко Л.И. Анализ финансового состояния предприятия / Хабаровск: Экаунт, 2016 - 334 с.
22. Кричевский А. Анализ финансовых результатов коммерческого банка // Аудитор. – 2015. - №5. – С.36-47
23. Крюков Р. В. Банковское дело и кредитование. – М.: А-Приор, 2014. - 236с.
24. Куликов, С.В. Финансовый анализ кредитных организаций / Ростов н/Д.: Феникс, 2016. - 221 с.
25. Налоговый кодекс Российской Федерации.– М.: ОМЕГА-Л, 2014. –761с.
26. Об организации банковского дела в Российской Федерации: федеральный закон РФ в ред. от 21.07.2013 № 172-ФЗ // Финансовая газета.– 2014.- 7 июл.
27. Поморина М. А. Финансовое управление в коммерческом банке; КноРус - Москва, 2014. - 476 с.