

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Совершенствование кредитной политики банков в области потребительского кредитования

УДК 336.77:330.567.22(571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ4Б1	Яхругина Алёна Олеговна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Аникина Екатерина Алексеевна	канд. экон. наук, доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Жанна Александровна	канд. экон. наук, доцент		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Селевич Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Экономика	Барышева Галина Анзельмовна	д-р экон. наук, профессор		

**Планируемые результаты обучения по направлениям подготовки
38.03.01 Экономика**

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
Р1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
Р2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
Р3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
Р4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
Р5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
Р6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
Р7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
Р8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
Р9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
Р10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
Р11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
Р12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.

Код	Результат обучения
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП Экономика
_____ Г.А. Барышева
«__» _____ 2019 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-3Б4Б1	Яхругиной Алёне Олеговне

Тема работы:

Совершенствование кредитной политики банков в области потребительского кредитования	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	2272/с от 25.03.2019 г.

Срок сдачи студентом выполненной работы:

	27.05.2019 г.
--	---------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе	Аналитические доклады и нормативные документы, касающиеся кредитной политики банков в области потребительского кредитования, публикации в СМИ (в том числе электронные), внутренние документы предприятия
---------------------------------	---

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	Сущность, функции и виды потребительских кредитов; Роль и место потребительского кредита в современной банковской системе; Современное состояние рынка кредитования физических лиц в России; Особенности потребительского кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие»; Оценка рисков кредитования физических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие»; Мероприятия по совершенствованию кредитной политики ПАО Банк «ФК Открытие» в области потребительского кредитования
Перечень графического материала	Объемы потребительского кредитования в России динамика за последние 5 лет; Динамика объемов и темпов роста потребительского кредитования в России в 2008–2018 гг.; Рейтинг самых выгодных потребительских кредитов; Динамика ключевых показателей деятельности и потребительского кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие»
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
Раздел	Консультант
«Социальная ответственность»	Ермушко Жанна Александровна

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	10.01.2019 г.
---	---------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент ШИП	Аникина Екатерина Алексеевна	канд. экон. наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ4Б1	Яхругина Алёна Олеговна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 110 страниц, 5 рисунков, 12 таблиц, 33 использованных источников, 8 приложений.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредит, заемщик, кредитная карта, условия кредитования, скоринг, обеспечение, Банк "Открытие", кредитный портфель.

Объектом исследования является кредитная политика в области потребительского кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие».

Целью данной работы является разработка мероприятий по совершенствованию кредитной политики ПАО Банк «ФК Открытие» в области потребительского кредитования.

В процессе исследования проводились анализ реализации кредитной политики в ПАО Банк «ФК Открытие».

В результате исследования предложены рекомендации по совершенствованию управления кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие»

Степень внедрения: полученные данные могут быть использованы коммерческим банком в качестве совершенствования в области потребительского кредитования в операционных офисах.

Разработанные мероприятия по совершенствованию потребительского кредитования и оптимизации работы ОО «Северский» ПАО Банк «ФК Открытие» были внесены на рассмотрение в рамках проекта для сотрудников банка «От идеи к практике». Данные мероприятия позволят банку увеличить объем продаж кредитных продуктов и оптимизировать работу операционных офисов.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Потребительский кредит - целевой кредит, предоставляемый банком физическому лицу (заёмщику) путем зачисления денежных средств на счет заёмщика для оплаты товара, приобретаемого в торговой организации
Заёмщик - физическое лицо, гражданин Российской Федерации, заключившее с Банком кредитный договор.

Клиент - физическое лицо, персональные данные которого содержатся в информационных системах Банка в связи с тем, что он ранее заключал с Банком договор счета.

Потребительский кредит - целевой кредит, предоставляемый банком физическому лицу (заёмщику) путем зачисления денежных средств на счет заёмщика для оплаты товара, приобретаемого в торговой организации.

Кредитный портфель - это совокупность остатков задолженности по активным кредитным операциям на определенную дату.

Скоринг - система оценки кредитоспособности (кредитных рисков) лица, основанная на численных статистических методах.

CRM - прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж,

POS-кредитование – это банковская услуга, направленная на предоставление потребителю займа, целью которого является приобретение какого-либо товара или оплата услуг. Осуществляется она непосредственно в торговой точке.

В данной работе применены следующие сокращения и обозначения с соответствующими определениями:

ПАО – публичное акционерное общество.

КСО – корпоративная социальная ответственность.

Содержание

Реферат	6
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки	7
Введение.....	10
1 Научно-теоретическое значение потребительского кредита в банковской деятельности	16
1.1 Сущность, функции и виды потребительских кредитов.....	16
1.2 Роль и место потребительского кредита в современной банковской системе.....	24
1.3 Современное состояние рынка кредитования физических лиц в РФ.....	33
2 Анализ кредитной политики в области потребительского кредитования на примере ПАО Банк «ФК Открытие»	41
2.1 Особенности потребительского кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие»	41
2.2 Оценка рисков кредитования физических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие.....	59
2.3 Мероприятия по совершенствованию кредитной политики ПАО Банк «ФК Открытие» в области потребительского кредитования	65
3. Социальная ответственность	75
Заключение	82
Список использованных источников	87
Приложение А Динамика развития потребительского кредитования, ВВП России и доходов населения	91
Приложение Б Динамика, состав и структура основных статей актива за 2015-2018 годы, млн руб.	92
Приложение В Структура активов банка по состоянию на 01 января 2019 года	94
Приложение Г Структура пассивов по состоянию в 2016-2018 годах.....	96
Приложение Д Динамика статей доходов и расходов за 2016 – 2018 годы, млн руб.	100

Приложение Е Выполнение обязательных нормативов ПАО «ФК Открытие» в 2016-2018 годах	102
Приложение Ж Структура кредитного портфеля ПАО «ФК Открытие» на 01 января 2019 года, млн.руб.	104
Приложение И Структура кредитного портфеля КБ «ФК Открытие» за 2016 – 2018 годы.....	106

Введение

В настоящее время Россия все ещё испытывает влияние экономического кризиса, вызванного экономическими санкциями западных стран. Существенное влияние оказывает кризис на все сферы экономической жизни нашей страны. Реальные доходы населения пали, вследствие этого потребительский спрос и платежеспособность снизились, так же пала кредитная активность физических лиц.

После пика потребительского кредитования, который пришёлся на 2013 год, из года в год наблюдается снижение спроса на потребительские кредиты, что вызвано падением доходов населения и неуверенностью в завтрашнем дне. Одновременно с этим, в связи с достаточно существенной долговой нагрузкой, сформировавшейся в предыдущие годы, доля обязательных платежей в структуре расходов граждан России весьма значительна. Согласно данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), часть своего дохода, равную 26%, заёмщики - физические лица расходуют на обслуживание текущей кредитной задолженности. При этом, около 10% клиентов, имеющих невысокий доход, отдают в счет погашения кредитов треть своей зарплаты. К такой ситуации привела, в том числе, достаточно неосмотрительная политика банков, направленная на расширение кредитного портфеля, без достаточного изучения реальной кредитоспособности клиентов, наращивания объёмов POS-кредитования, смягчению требований к заёмщикам. Все это, привело к росту просроченной задолженности, ухудшению финансового положения банков, ужесточению их кредитной политики.

С другой стороны, замедление темпов потребительского кредитования приводит к сокращению спроса на товары и услуги для населения, в результате чего страдает несколько смежных отраслей: лёгкая промышленность, пищевая промышленность, производство бытовой техники

и электроники, мебельное производство, и пр. А также вся сфера услуг, торговля, коммерческая медицина. И разумеется – жилищное строительство. Что касается последнего, в течение последних пяти лет прекратили существование несколько крупнейших строительных компаний – лидеров рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что потребительское кредитование имеет огромное социально-экономическое значение, позволяет развивать спрос населения, является двигателем развития многих отраслей народного хозяйства.

В частности, для банковского сектора экономики России, потребительское кредитование является крайне перспективным направлением размещения активов.

В настоящее время всё больше банков обращают внимание на рынок потребительских кредитов. Отчасти это объясняется изменением структуры корпоративного кредитования. По-прежнему спросом пользуется кредитование оборотных средств предприятий. Но, данный рынок давно поделён, и пробиться на него достаточно сложно. Интересны крупные кредиты под проекты федерального значения с участием бюджетных средств. Но, в данном случае кредитование таких проектов может позволить себе только крупный банк, с большим капиталом.

В то время как рынок потребительских кредитов практически не органичен. Все большее число населения понимают, что лучше воспользоваться кредитом и приобрести необходимые блага, чем копить на такую покупку, точно также как и в случае выплаты кредита, ограничивая себя в деньгах, и не пользуясь при этом желаемым благом. Плата за кредит является в данном случае платой за пользование потребительской ценностью сразу, не ожидая накопления нужной суммы денег.

Кроме прочего, ряд товаров вообще невозможно получить путём накоплений из-за длительности этапа накопления. Это в первую очередь недвижимость, частично транспортные средства.

Поэтому потребительский кредит постоянно будет иметь спрос среди населения. И на данном направлении можно сказать, что рынок неограничен.

Также, необходимо отметить, что корпоративные кредиты, как правило, заметно дешевле, нежели потребительские. Особенно это касается POS -кредитования и кредитных карт. А с учётом того, что российские банки отрезаны санкциями от дешёвого зарубежного фондирования, что существенно повысило стоимость привлечённых средств, данной направление банковской деятельности представляется наиболее интересным с точки зрения рентабельности.

Одной из особенностей потребительского кредитования является тот факт, что надёжность и рейтинг при выборе банка-кредитора играют значительно меньшее значение, нежели в случае размещения в банке вкладов. Поэтому на рынке кредитов населению гораздо выше конкуренция среди банков и микрофинансовых организаций.

Также, описывая особенности потребительского кредитования, необходимо обратить особое внимание повышенным рискам данного сектора банковской деятельности. Дело в том, что составить прогноз надёжности корпоративного заёмщика представляется выполнимой задачей. Кроме того, предприятия, как правило, располагают основными средствами, на которые в случае проблем с выплатой задолженности можно обратиться взыскание. В случае же физических лиц, потеря работы, утрата работоспособности, появление иждивенцев – вот лишь небольшой перечень проблем, с которыми сталкиваются банки в своей повседневной практике. Разумеется, в данной связи банкам приходится принимать необходимые меры для снижения рисков. Но, такие меры либо ведут к удорожанию кредита (например, страхование), что в свою очередь снижает конкурентные преимущества банка, либо сами по себе несут определённые риски. Например, привлечение обеспечения, объект которого может в течение действия кредитного договора потерять первоначальную стоимость, либо вообще утратить ликвидность и т.д.

Исходя из всего вышеизложенного, каждый банк находит для себя оптимальное соотношение между допустимым риском и желаемой нишей на рынке потребительского кредитования, которая обеспечит банку надёжный источник прибыли и размещения активов.

Невзирая на уже достаточный отечественный опыт и опыт зарубежных банков, каждый российский банк применяет собственные методы разработки кредитной политики, снижения рисков, конкурентной борьбы.

Всё вышеизложенное и определяет актуальность выбранной темы. С одной стороны, потребительские кредиты имеют огромное социально-экономическое значение и являются крайне перспективным направлением банковской деятельности, с другой – несут в себе значительные риски и требуют большой работы по их минимизации. И во всей этой деятельности отсутствуют проверенные методики, которые бы подошли абсолютному большинству банков, как в сфере определения кредитоспособности заёмщиков, так и в вопросах предложения интересных продуктов, что привлекло бы более число потенциальных клиентов.

Для большинства отечественных банков проблема клиенто-ориентированного развития остаётся не решенной. Это приводит к понижению их конкурентоспособности, относительно лидеров российского банковского сектора и филиалов зарубежных банков. Активно борясь за увеличение кредитной базы, банки недостаточно уделяют внимания формированию новых кросс-продуктов и собственных кредитных продуктов, которые были бы востребованы населением. Актуальность и важность темы дипломного исследования предопределяет решение данных проблем. Ведь в настоящее время развитие кредитования является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также влияет на экономическое развитие страны.

Несмотря на большое количество научных трудов, посвящённых данной проблематике, можно констатировать недостаточную изученность представляемой темы.

Теоретической основой послужили исследования отечественных авторов в области изучения потребительского кредитования, таких как Ключников И.К., Митрофанова И.Б., Рыкова И.Н., Лаврушин О.И., Грачева М.В., Катасонова В.Ю. и др. А также научные труды, представленные в электронных периодических экономических изданиях, на Интернет-ресурсах. Статистические данные Банка России, НБКИ.

Целью данной работы является разработка мероприятий по совершенствованию кредитной политики ПАО Банк «ФК Открытие» в области потребительского кредитования.

Для реализации поставленной цели, поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы потребительского кредитования
- определить экономическо-социальное значение потребительского кредитования в современной банковской системе;
- определить особенности формирования и развития российского потребительского кредитования;
- изучить проблемы минимизации кредитных рисков при потребительском кредитовании
- разработать рекомендации и предложения по совершенствованию потребительского кредитования
- выявить основные направления совершенствование потребительского кредитования.

Объектом исследования является кредитная политика в области потребительского кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие».

Предметом исследования является процесс реализации и совершенствования кредитной политики в ПАО Банк «ФК Открытие».

Практическая значимость исследования состоит в том, что рассмотренные теоретические рекомендации по совершенствованию разработки кредитной политики в сегменте потребительского кредитования

могут в последующем иметь практическое применение в коммерческих банках.

Структура и объем исследования определяются поставленными целями и задачами.

В первой главе рассмотрены теоретические основы потребительского кредитования физических лиц в России, а именно: дано определение, значение, сущность и виды потребительского кредитования, а так же современное состояние рынка кредитования и оценка кредитного риска.

Во второй главе проведено исследование особенностей потребительского кредитования, оценка рисков, а так же мероприятия по совершенствованию кредитной политики на примере ПАО Банк «ФК Открытие».

1 Научно-теоретическое значение потребительского кредита в банковской деятельности

1.1 Сущность, функции и виды потребительских кредитов

Понятие потребительского кредита описано в Федеральном Законе «О потребительском кредите (займе)» № 353-ФЗ от 21.12.2013 (с изменениями от (ред. от 27.12.2018) потребительский кредит (заем) — денежные средства, предоставленные кредитором заёмщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [1].

Настоящий Закон определяет потребительский кредит при выполнении двух обязательных условий:

1. Заёмщик - физическое лицо
2. Кредит выдаётся на цели, отличные по предпринимательской деятельности.

Представляется, что такое определение требует уточнений. Под него попадают и такие специфические виды кредитования, как ипотека и автокредиты. В частности, ипотека регулируется собственными законами и подзаконными актами. Названные виды кредитов имеют собственную специфику, и во многих случаях – собственные проблемы и методы их решения. Поэтому, во избежание неоднозначности рекомендуется всегда обращать внимание, о каком виде кредита идёт речь.

Остановимся на особенностях научного подхода к экономическому термину «потребительский кредит».

Основное отличие потребительского кредита, как вид экономических отношений в отличие от банковского кредита – направление на удовлетворение социальных потребностей, а не на инвестирование в бизнес. К социальным потребностям относятся:

- приобретение продукции длительного использования и предметов роскоши (техника электробытовая, мебель, дорогостоящая одежда и т.д.);
- собственное жильё (дом, квартира, комната). Другие объекты недвижимости, например: дача, участок приусадебный, коттедж;
- транспортные средства частного пользования;
- обучение, лечение, отдых.

Отличие потребительского кредита от инвестиций в бизнес состоит ещё и в том, что объектом кредита кроме денежных средств возможны и товары. Чаще всего, в роли товаров, оплачиваемых за счет банковского кредитования, выступают предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, в роли кредиторов, выступают различные микрофинансовые организации, коммерческие банки, различные магазины, и другие организации, а в роли заёмщиков – физические лица. Коммерческими банками предоставляется свыше 90% от общего объёма потребительского кредитования. Население выступает в качестве заёмщика. Возможно единовременное гашение потребительского кредита, или с рассрочкой выплаты, с использованием графика гашения кредита, либо без него.

В некоторых случаях при получении потребительского кредита участвует промежуточное звено между кредитором и заёмщиком, либо посредник. К примеру, в качестве такого элемента могут выступать торговые точки, реализующие продукцию в кредит (рассрочку). Такие торговые предприятия предоставляют населению кредит в товарной форме. Одновременно с этим, используют кредит банка в качестве денежной формы, пользуясь заёмными средствами, в качестве пополнения резерва товаров, так и для дальнейшего кредитования покупателей.

Также, при предоставлении потребительского кредита, в качестве посредника выступает предприятие, где работает заёмщик. В этой ситуации работодатели берут на себя обязанности по выплате задолженности по

потребительской ссуде и возврату его банку, так как в любом случае, кредитором выступает банк, предприятие не имеет лицензии на кредитную деятельность. Предприятие также содействует своим сотрудникам – имеющим потребность в получении займа, в оформлении требуемой банком документации для его получения. В отдельных случаях организации прибегают к выдаче материальной помощи своим работникам – заёмщикам при погашении финансовых обязательств по потребительскому кредиту.

Некоторые банки требуют от заёмщика дополнительные комиссии и сборы при выдаче потребительского кредита, которые увеличивают реальную стоимость ссуды, иногда существенно, и формируют так называемую скрытую процентную ставку. Это вводит в заблуждение заёмщика и понижает имидж банка. Однако Банк России борется с этим явлением и, согласно Федеральному закону 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации», все банки в России обязаны раскрывать полную стоимость кредита [2].

К потребительскому кредиту, согласно определению цели: непроизводственное использование – нельзя отнести займы физическим лицам - индивидуальным предпринимателям на производственное использование [3].

Потребительский кредит выступает в 2-х формах: товарной форме и денежной. Кредиты, имеющие товарную форму:

- предоставляемые физическим лицам предприятиями торговли под товары длительного пользования с рассрочкой платежа;
- предоставляемые строительными компаниями-застройщиками на приобретение квартиры в рассрочку, либо в ипотеку;
- кредиты в виде предоставления в прокат предметов потребления, чаще всего бытовой техники, предоставляемые отдельными предприятиями.

Денежная форма – это кредит наличными или безналичными денежными средствами, выдаваемый на основе договора между банком-

кредитором и заёмщиком. Такую форму имеют кредиты на строительство или капитальный ремонт объектов недвижимости, покупка или строительство строений на садовых участках, а также и благоустройство самих участков, на неотложные расходы, а также на оплату лечения, образования, оплату туров и пр.

Потребительские кредиты можно разделить на четыре основные группы:

1. Ипотечные кредиты;
2. Автокредиты;
3. Кредитные карты;
4. «Классические» потребительские кредиты;

Ипотечные кредиты – это кредиты, предоставляемые физическим лицам на приобретение недвижимости под залог этой, приобретаемой на кредитные средства недвижимости – жилой недвижимости, строения на садовом участке, земельного участка, гаража и пр. [4]. Ипотечные кредиты характеризуются низкими процентными ставками и длительным сроком действия кредитного договора. Обеспечены на 100%, обеспечение относится к высоколиквидному, хоть и требует при реализации определённых усилий и затрат. При таком виде кредита риск состоит в неопределённости инфляционных ожиданий. Особенно это актуально в условиях переходного периода экономики России. Ещё в памяти дефолт 1998 года и кризис 2010. Для минимизации этого риска банки предлагали заёмщикам брать кредиты в конвертируемой валюте. Устанавливая при этом более низкий процент. Однако в этом случае сильно рискуют заёмщики. И сегодня мы наблюдаем картину, при которой рискованные ожидания сбылись: заёмщики, взявшие кредиты в валюте в результате девальвации рубля оказываются не в состоянии обслуживать свои ипотечные кредиты. Именно просрочка по валютной ипотеке даёт сейчас основную массу роста общей величины просрочки по потребительским кредитам.

Автокредиты – это кредиты, выдаваемые населению на приобретение автотранспортных средств. В подавляющем числе случаев приобретаются легковые автомобили, но при согласии с банком-кредитором допустимо приобретение мотоциклов, трейлеров, прицепов. Эти кредиты относятся к типу обеспеченных кредитов. Обеспечением служат приобретаемые транспортные средства. Срок кредита – порядка 4-5 лет. Ставки ниже потребительских, правда, часто это достигается за счёт того, что часть расходов по выплате процентов автосалоны берут на себя. И это им выгодно, так как позволяет увеличить продажи, ускорить оборачиваемость средств. Обязательным требованием при автокредитовании является страховое покрытие всей суммы кредита, так как автотранспорт подвержен порче или даже полной утрате в результате ДТП, что делает кредит необеспеченным, и на порядок увеличивает риск невозврата, так как в данном случае взыскать с заёмщика долг можно только взывая к его морально-этическим качествам.

«Классические» потребительские кредиты предоставляются на приобретение товаров длительного срока использования, лечение, оплату туристических поездок и пр. Они, в свою очередь, также делятся на несколько типовых форм:

1. По обеспеченности обязательств заёмщика – могут быть с обеспечением, либо без обеспечения. В последнее время многие банки все чаще прибегают к выдаче кредитов без обеспечения. С одной стороны это привлекает клиентов, с другой, в некотором смысле облегчают жизнь банкам, так как реализация залога сама по себе может стать трудновыполнимой задачей, и требует дополнительных расходов банка, связанных с оплатой труда оценщиков, процессом реализации. Широкое распространение зарплатных проектов предоставляет банкам обширный круг потенциальных заёмщиков, про которых точно известно их материальное положение, уровень доходов за длительный период времени, стабильность предприятий - работодателей. Это снижает риски при кредитовании таких клиентов без

залога. Кроме того, виды обеспечения могут быть различными. В залог могут браться акции компаний, изделия из драгоценных металлов, недвижимость.

2. По виду кредитуемого объекта потребления: товар или услуга.

3. По процедуре рассмотрения и выдачи кредита – экспресс - кредиты, или кредиты по стандартной схеме. К первой чаще всего прибегают микрофинансовые организации. Риски при таком виде кредитования максимальные. По одному предоставленному документу невозможно сделать никакого вывода о платёжеспособности клиента. Компенсируется риск вероятности невозврата повышенными процентными ставками, которые достигают порой 800% годовых. Экспресс-кредитование также используют торговые предприятия при оформлении кредита для продажи своих товаров. Это вынужденная мера, так как иного варианта быстро и максимально удобно для клиента оформить кредит не существует. Риски компенсируются скоростью оборачиваемости торгового капитала, а также относительно невысокой величиной заёмных средств, что в разрезе морально-этических норм позволяет рассчитывать на благоприятное завершение сделки. То есть, кредитор рассчитывает, что из-за небольших сумм клиент не захочет существенно усложнять свою жизнь звонками из банка, сообщениями на работу и прочими неприятными и унижающими его достоинство моментами при взыскании просроченной задолженности.

4. По срокам действия кредита: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Как правило, процентная ставка напрямую зависит от срока кредита. С одной стороны короткие кредиты дают больше гарантий банку возврата заёмных средств, с другой – требует усилий и затрат по новому размещению освободившихся средств. Одно время даже практиковалось взятие комиссии банком за досрочное погашение кредита, обоснованное недополученной банком прибылью. В настоящее время это запрещено законодательно.

5. По кратности предоставления. То есть может выдаваться одноразово (покупка одного конкретного товара или услуги), либо сумма кредита

дробится и предоставляется многократно. В случае кредитования физических лиц чаще всего это реализовано с помощью кредитных карт. Такая форма даёт возможность заёмщику приобрести в кредит одновременно несколько товаров или услуг, в пределах кредитного лимита.

6. По величине суммы кредита могут быть: мелкими, средними и крупными;

7. По способу погашения (графику платежей) – дифференцированные, аннуитетные, единовременные, либо в соответствии с индивидуальной схемой погашения. Наиболее часто применяется аннуитетная схема возврата. Преимуществом данной схемы является равные суммы платежа во все время действия кредита, что позволяет планировать клиенту свои будущие расходы. А недостаток её в том, что в первую половину срока кредита погашаются в основном проценты за пользование ссудой, а сумма основного долга (тело кредита) уменьшается медленно, что делает досрочное погашение кредита крайне невыгодным заёмщику, но выгодным банку.

Таким образом, потребительский кредит во всем разнообразии форм и видов предоставляет банку обширное поле для разработки классических и эксклюзивных кредитных программ, позволяющих с одной стороны снизить банковские риски, с другой - быть привлекательными для потенциального заёмщика и дать преимущество банку среди конкурентов.

Анализ кредитных портфелей банков и прочих кредитных организаций позволяет сделать вывод, что процентная ставка не является абсолютным критерием для заёмщика при выборе той или иной программы и банка, хотя продолжает оставаться на первом месте при выборе банка-кредитора.

Велико значение потребительского кредита и с социальной точки зрения. Он призван удовлетворять различные потребительские нужды, способствует росту товарооборота, особенно в секторе дорогих товаров длительного пользования, позволяет решить столь острую жилищную проблему, одновременно развивая строительную отрасль. Частично он

помогает выравнивать степень потребления слоёв населения с различными доходами.

Несмотря на все вышеизложенные определения и характерные черты, понятие «потребительский кредит» несколько размыто, и продолжает оставаться дискуссионным в российских научных экономических кругах.

Дело в том, что кредит выступает в двух различных формах: денежной и товарной, имеет посредников в виде торговых предприятий или организаций-работодателей. Может использоваться на приобретение средств производства, как в личном подсобном хозяйстве, так и потенциально возможных к использованию непосредственно в производственном процессе, например автотранспорт. Приобретение в рассрочку квартир на начальной стадии строительства с целью их продажи после ввода объекта в строй можно рассматривать как вложение в спекулятивный капитал.

Некоторые авторы, например коллектив учёных-экономистов под руководством Лаврушина О.И. предлагают считать потребительским кредитом кредит, единственной отличительной чертой которого является факт, что в роли кредитополучателя выступает население. К потребительскому кредиту они относят как кредит, направленный на удовлетворение текущих потребностей, так и на развитие производства в личном хозяйстве, логистике, строительстве, некоторых услугах. Поэтому этот коллектив предлагает использовать вместо термина «потребительский кредит» термин «кредитование населения» [5, с. 450].

Но, несмотря на разночтение определений экономической сущности потребительского кредита в экономической науке, банки ориентируются в своей деятельности на определение Банка России и требований ведения бухгалтерского учёта в банках. Например, кредит физическому лицу на покупку автомобиля будет считаться потребительским, и учитываться в банке соответствующим образом на соответствующих счетах, несмотря на то, что заёмщик может в дальнейшем использовать этот автомобиль в качестве такси.

Потребительский кредит тесно связан с потребностями и регулированием уровня жизни населения, этим и привлекает особо внимание со стороны государства. Большинство людей в России прибегает к его помощи для покупки основных необходимых благ: транспорта, недвижимости, оплаты дорогостоящего обучения или лечения. В современной банковской системе потребительское кредитование занимает особое место.

1.2 Роль и место потребительского кредита в современной банковской системе

Потребительский кредит – кредит, предоставляемый физическим лицам. По-иному: это сумма финансовых средств, переданных кредитной организацией, на предварительно оговорённых требованиях и условиях, физическому лицу для удовлетворения своих потребностей.

Потребительский кредит характеризуют следующие обязательные черты:

1. договорный характер отношений между субъектами сделки;
2. платность;
3. срочность;
4. дифференцированность;
5. обеспеченность;
6. целевой характер.

Расшифруем эти стороны потребительского кредита.

– договорный характер связей между банком-кредитором и заёмщиком осуществляется путем заключения между ними юридических договоренностей – именуемых: кредитный договор. В нем описаны все детали сделки. Кредитный договор несет юридическую силу;

– платность потребительского кредита означает определение и дальнейшее взимание с заёмщика платы в размере процентной ставки по договору. Плата за пользование кредитом должна покрывать собственные

издержки банка, состоящие из платы за заимствованные ресурсы – депозиты предприятий, вклады физических лиц, межбанковские кредиты, а также текущие операционные расходы по рассмотрению заявки, выдаче и обслуживанию кредита, плюс необходимость получения банком прибыли, как коммерческой организации;

– срочность потребительского кредита заключается в строго установленном временном промежутке пользования заёмными средствами, а также соблюдением заёмщиком графиков погашения кредита и платы за пользование кредитом. Срок может быть установлен конкретной датой окончания действия договора, либо наступлением какого-нибудь события. Кроме этого конкретная предельная дата устанавливается для внесения очередного платежа по кредиту;

– в графике платежей, являющегося неотъемлемой частью кредитного договора. В случае нарушения такой даты к заёмщику применяются штрафные санкции, которые должны быть оговорены в договоре кредитования, а банк должен отнести недополученную сумму на счета просроченных кредитов. Это ухудшает кредитную историю заёмщика и влечёт наложение штрафных санкций. Но и для банка такая ситуация нежелательна, так как требует создания резервов и соответственно отвлечения средств, и ухудшает нормативные показатели деятельности банка;

– целевое использование потребительского кредита означает строгое соблюдение заёмщиком условий договора, в которых прописаны разрешённые с заёмными средствами операции. Банк имеет право систематически проверять направление расходования заёмных средств;

– дифференцированность означает различный подход к потенциальным заёмщикам. Наличие положительной кредитной истории, зарплатного проекта в банке, оценка материального положения, востребованность профессиональных навыков заёмщика позволяют банку изменять условия

кредитования, или предлагать кредитные программы с более привлекательными условиями;

– обеспеченность означает полное или частичное покрытие суммы кредита и причитающихся по нему процентов предметом залога. В некоторых случаях предметом залога служат потребительские ценности, которые и приобретаются в кредит: недвижимость, транспортные средства. В некоторых – в залог оформляются материальные и финансовые ценности, уже имеющиеся у заёмщика: акции устойчивых предприятий, изделия из драгоценных металлов и ювелирные украшения, художественные ценности, недвижимость, необременённая другими обязательствами. В последнем случае стоимость залога должна включать ещё и затраты на её реализацию в случае необходимости. Залог нужен во избежание потерь при наступлении неблагоприятных условий течения кредита, когда заёмщик оказывается не в состоянии обслуживать кредит и выполнять кредитные обязательства. Оформляется залог дополнительным договором, в котором даётся стоимостная оценка объектов залога, описываются ситуации реализации залога и процедуры этой реализации. Кроме того в качестве обеспечения могут выступать поручительства третьих лиц: юридических, или физических.

Важнейшую долю современной банковской системы во всем мире представляет потребительское кредитование граждан. Удовлетворение реальных потребностей граждан, посредством использования кредитных ресурсов – особенность потребительского кредитования.

Как уже отмечалось выше, основным преимуществом для заёмщика в потребительском кредитовании является то, что он имеет возможность пользоваться продуктом или услугой сразу, в текущий момент времени, а не в отдалённом будущем. Это дает возможность клиентам банков решать свои актуальные проблемы: оплата образования ребёнка, ремонт квартиры, туристическая поездка, приобретение товарных ценностей, решение жилищной проблемы посредством ипотеки и т.д., что в целом составляет

особую социальную ценность рассматриваемого кредитного продукта для населения.

Невзирая на явные достоинства, потребительский кредит несёт и возможные риски для заёмщика.

Прежде всего, психологический фактор: оттягивание по оплате услуги или товара не избавляет от расчёта за неё в будущем, что заставляет порой совершать спонтанные покупки, не до конца отдавая себе отчёт о возможности погашения задолженности в дальнейшем.

Во-вторых, низкая степень финансовой грамотности и неустойчивость экономической обстановке в России приводит к неспособности рассчитать наилучшие для выплат параметры кредита. И, наконец, заёмщик должен быть уверен в своём будущем и в своих будущих доходах, так как возникает новая обязательная статья расходов, связанная с обслуживанием кредита. Таким образом, вместе с явными достоинствами, потребительский кредит несёт в себе значительные риски, что для банка, что и для заёмщика. Особенно рискованным является такой продукт, как POS-кредитование. Риск в данном случае оправдывается небольшими суммами кредита и высокими ставками, которые должны компенсировать вероятные потери из-за невозврата такого кредита.

Немало важным для кредитных организаций является оценка кредитного риска. Для оценки кредитного риска производится анализ кредитоспособности, под которой понимается возможность заемщика в срок и полностью рассчитаться по своим долговым обязательствам [6]. Скоринг — это методика определения кредитоспособности потенциального заёмщика. Данная методика выполнена в качестве компьютерной программы, она представляет собой структурированную анкету. Эта анкета дает точные параметры заёмщика. Сотрудник банка, заполняя анкету, задаёт вопросы заемщику, полученные ответы заводит в компьютер. Далее программа рассчитывает результаты, присваивая баллы заданным ответам. Оценки складываются, и выводится единый коэффициент, который и называется

скоринг-оценка. Чем выше величина коэффициента, тем выше вероятность положительного решения о выдаче кредита. Обычно, во всех банках существует нижняя балльная шкала, так называемая «точка отсечки». Т.е. если общий коэффициент ниже данной точки, результат – отрицательное решение о выдаче кредита.

Обычно банки не используют один тип скоринга, а применяют сразу несколько, которые дают оценку заемщику по нескольким направлениям.

«Скоринг обращения/заявки» - это самый распространенный вид скоринг-оценки. Данный метод дает возможность оценить платёжеспособность заемщика. Определяющим для получения займа является балл. В случае, когда по данному показателю необходимое количество баллов не набирается, кредитные организации, к примеру, могут предложить заемщику условия хуже — меньшую сумму займа либо повышенная ставка по кредиту.

Следующим этапом выявляется склонность потенциального заемщика к мошенничеству. Данным этапом занимается система «Мошеннического скоринга». Система «Мошеннического скоринга» - является коммерческой тайной и критерии метода держатся в тайне каждого банка.

Метод оценки, который прогнозирует платежеспособность потенциального заемщика, в течение всего срока займа, называется «Поведенческий скоринг». К тому же, данная система дает возможность выявить и другие «поведенческие» факторы: будет ли заемщик вносить платежи без просрочек, как распорядится займом, воспользуется лимитом кредитной карты сразу или использует частями и т.д.

Основой скоринговых моделей является обработка большого количества статистики по предыдущим кредитам. Например, статистика говорит, что наиболее часто имеют проблемы с возвратом кредита заёмщики конкретного пола, возраста, образования, профессии и т.д. И наоборот, наиболее аккуратными плательщиками являются лица, имеющие другие конкретные характеристики из того же списка параметров. В результате, по

анкете заявителя ему присваиваются положительные баллы, если он попадает в границы аккуратных параметров плательщиков, и наоборот.

Иначе говоря, в основу скоринговой оценки заложена статистика прошлых лет. Скоринг зародился и был впервые применён в 50-х годах прошлого века в США, как система определения кредитоспособности потенциального заёмщика. В нашей стране скоринг находится в стадии развития. И на сегодняшний день, по сути, является методом расчёта платёжеспособности, в задачу которого входит дать развёрнутый ответ о финансовом состоянии заявителя. Начинается проверка с калькуляции аннуитетных платежей по размеру запрашиваемого кредита и предполагаемой ставки, заявленной банком для интересующей кредитной программы. Полученный ежемесячный платёж сравнивается с ежемесячным доходом заявителя, отнесённым на количество иждивенцев. В некоторых банках в расчётах может участвовать совокупный доход семьи. И если размер ежемесячного платежа не превышает определённую долю дохода (принимается в расчёт каждым банком индивидуально) – банк переходит к дальнейшему рассмотрению анкеты и проверке заявителя в службе безопасности и НБКИ.

Экономисты остерегаются смешивания понятий кредитоспособность и платёжеспособность. Понятие кредитоспособность гораздо шире, и включает платёжеспособность как свою неотделимую часть. Поэтому, останавливаться на определении платёжеспособности и только по этому критерию принимать решение о предоставлении кредита категорически неверно.

Скоринг призван дать ответ о морально-этических характеристиках клиента. Таких как: ответственность, аккуратность, добросовестность и пр. А знание финансового положения заявителя таких ответов не даст. В российских же анкетах практически отсутствуют психологические вопросы. И поведенческие особенности клиента определять на основании попадания его в ту или иную группу заёмщиков, характеризующихся своим поведением.

Статистика утверждает, что ещё в недавнем прошлом, до широкого распространения систем удалённого доступа к своим банковским счетам, основными должниками по коммунальным платежам были люди с доходом значительно выше среднего. У них элементарно не было желания посещать отделения банка и выстаивать там очереди. В то время как люди с ограниченными доходами, как правило, аккуратны в обязательных платежах, не желая попасть на штрафы и пени за просрочку платежей, так как вынуждены считать любые непредвиденные расходы.

У состоятельных людей существует определённая психологическая граница существенности, обязательствам ниже которой не придаётся особого внимания. А вероятность попасть в «черные списки» банка их не пугают, так как скорее банк желает видеть такого субъекта своим клиентом, нежели субъект стремится обслуживаться именно в этом банке.

Плюсы и минусы автопроверки.

Скоринг давно уже стал неотъемлемой частью процесса кредитования ведущих зарубежных банков. В России он только набирает обороты, однако спрос на него банков неуклонно растет. Скоринговая программа высокотехнологичная, с большим количеством формализации качественных признаков, экспертных оценок, все же и ей присущ ряд недостатков, в частности:

– банки устанавливают для расчётов высокую шкалу, которая порой физически недостижима по большому количеству показателей подавляющему большинству потенциальных заёмщиков;

– из-за незавершившегося процесса накопления статистических данных все ещё нет полного набора показателей оценки специфических параметров клиента, что влечёт необъективную характеристику некоторых данных клиента. Например, хрущёвка в спальном районе столицы может получить баллы как высоколиквидная недвижимость, а вот трёхэтажный особняк на берегу реки под Иркутском будет рассчитан системой как «домик в деревне».

– из-за сложности расчётов и все ещё невысокой распространённости, системы скоринга стоят сегодня очень дорого. Небольшие банки, не имеющие достаточного финансирования на приобретение готовых систем, частенько пытаются внедрять такие системы своими силами. В результате программы несовершенны, проверка ведётся достаточно поверхностно, результаты искажены и недостоверны. Рекомендации, выдаваемые такими программами, могут привести к обратному эффекту;

– нормальное функционирование скоринга предполагает подключение к сопутствующей инфраструктуре (НБКИ, база исполнительных делопроизводств, Бюро инвентаризации недвижимости (ЕГРН), и пр.)

Тем не менее, некоторые присущие системе недостатки – в основном из-за малого накопленного фактического материала - не могут перечеркнуть серьёзный качественный рывок в снижении риска потребительского кредитования с помощью данного инструмента, система сводит к минимуму влияние человеческого фактора или, например влияние личных интересов сотрудников. При этом, использование системы скоринга дает возможность банкам предлагать клиентам более выгодный процент по кредиту, за счет снижения рисков. Скоринг позволяет кредитным организациям экономить время и численность персонала на рассмотрение заявок, так как время принятия решения автоматической системой занимает всего 15-20 минут. Как правило, скоринг используют высокотехнологичные банки, имеющие развитые интернет - порталы, где потенциальные заёмщики могут самостоятельно пройти процедуру тестирования скоринговыми программами и получить предварительное одобрение или отказ. В первом случае, останется только прийти в банк подписать договор и забрать свои деньги.

Внедрение систем скоринга позволяет банку существенно расширить клиентскую базу за счёт сокращения времени обработки информации о заёмщике, улучшить качество кредитного портфеля за счёт резкого уменьшения рисков, и вымывания «плохих» кредитов. Сократить объём дополнительных резервов страхования на возможные потери по ссудам в

части добровольного страхования. Увеличить прибыльность банка за счёт уменьшения просрочек и невозвратов.

Отечественный скоринг требует существенной переработки и совершенствования. Как уже отмечалось, акцент необходимо делать на психологическом портрете заявителя. Определения финансового положения не достаточно. Более того, зачастую в существующих системах финансовому положению, и даже более того – текущему уровню дохода, придаётся слишком большое внимание. С одной стороны, это позволяет значительно снизить риски невозврата кредита из-за финансовой несостоятельности заёмщика. С другой – отсеять многих потенциальных заёмщиков, и заставить их обратиться в другое кредитное учреждение, что недопустимо в условиях конкурентной борьбы.

Обратимся к примерам необъективной оценки заёмщиков некоторыми действующими системами. Клиент А уже несколько лет имеет потребительский кредит в банке Б с аннуитетным платежом 10 тыс. руб. Все это время кредит аккуратно выплачивается, просрочек не допускается. Банк Б предлагает программу рефинансирования имеющегося кредита по сниженной ставке. Клиент А оставляет заявку, но в анкете указывает сумму дохода, недостаточную, по мнению скоринга, для получения запрашиваемой суммы. В кредите отказывается. Но, основным критерием кредитоспособности клиента А является его многолетнее добросовестное обслуживание своих обязательств. Причём, именно в банке Б! Таким образом, на основании только этого никакие проверки клиента А в банке Б не нужны.

Другой пример касается широкого слоя потенциальных заёмщиков в России – автомобилистов. По существующей на сегодня практике с развитием системы видео фиксации нарушений ПДД, все они рискуют получить отрицательную оценку скоринга. Дело в том, что при смене места регистрации, а тем более фактического проживания перерегистрация транспортных средств, как правило, не осуществляется. В результате письма

с уведомлением о нарушениях и наложении штрафа не доходят до автовладельцев. По сроку, какие дела попадают на рассмотрение к мировому судье. Повестка в суд также не доходит до получателя. И автовладелец узнаёт, о выписанном штрафе, только когда приставы блокируют его банковский счёт. Автоматическая проверка скоринга обнаруживает заведённое исполнительное производство, хотя сумма такого производства редко превышает 1000 рублей вместе с судебными издержками. Но, факт наличия исполнительного производства является достаточным основанием для отрицательного ответа системой скоринга.

В развитии экономики очень важное значение играет потребительское кредитование. Оно выступает в роли инструмента удовлетворения потребностей населения, стимулирует реализацию услуг и товаров на рынке, и приносит кредиторам доход. Невзирая на явные достоинства, потребительский кредит несёт и возможные риски. Скоринг, без всякого сомнения, является существенным шагом вперёд в деле снижения кредитных рисков и ускорения процедуры рассмотрения кредитных заявок. Внедрение систем скоринга позволяет банку существенно расширить клиентскую базу за счёт сокращения времени обработки информации о заёмщике, улучшить качество кредитного портфеля за счёт резкого уменьшения рисков, увеличить прибыльность банка за счёт уменьшения просрочек и невозвратов.

1.3 Современное состояние рынка кредитования физических лиц в РФ

Лидерами в сфере кредитования населения в России являются крупные банки с государственным участием, в кредитном портфеле которых сосредоточено более половины доли активов банковского сектора России. В портфеле таких банков розничных кредитов 48% относится к нецелевым потребительским кредитам наличными, на ипотечное кредитование - 28%,

10% приходится на автокредитование, 11% – на кредитные карты и только 3% составляют необеспеченные кредиты (POS-кредиты) [7].

При оценке потенциального заёмщика, кредитные организации обращают особое внимание на отдельные параметры заемщика. Главными из них считаются кредитная история и доход. К параметрам, играющим значительно меньшую роль, можно отнести профессию и возраст. Зная основные требования, можно составить портрет потенциального заемщика, который точно не получит займ:

- лицо, которое имело просроченные кредитные обязательства;
- несовершеннолетнее физическое лицо;
- лицо, не имеющее стабильного дохода;
- лицо, не имеющее постоянной регистрации в регионе обращения.

Динамика развития потребительского кредитования, ВВП России и доходов населения представлена в Приложении А. Как видно из данных этой таблицы, в течение анализируемого периода существенное влияние на потребительское кредитование оказали кризисы 2008 и 2014 годов. В 2009 и 2015 годах произошло падение объёмов кредитной задолженности. При том, что доходы населения продолжали расти. Так же рос и ВВП страны. Т.е. на основании этого можно сделать вывод, что на состояние рынка потребительских кредитов основное влияние оказывают не макроэкономические факторы, такие как общее состояние экономики страны. А состояние спроса на товарные и потребительские ценности, который может быть реализован исключительно путём кредитования.

К такому спросу относится, прежде всего, спрос на жилую недвижимость, транспортные средства личного назначения. Причиной этому является долгосрочный характер кредитования названных кредитных продуктов, в то время как у потребителей таких кредитов существует уверенность временности кризисных явлений.

2018 год показал существенный рост кредитов населению в сегменте ипотечного кредитования. Данная тенденция имеет важнейшее социально-экономическое значение. С одной стороны, развивается строительная отрасль, которая во всем мире является локомотивом выхода экономики страны из кризиса. С другой стороны, решается такая важнейшая проблема, всегда стоящая перед жителями нашей страны, как обеспечение жильём.

По-прежнему высок спрос на автокредиты. Объект данного вида кредитования крайне сложно приобрести на прямые деньги в виду высокой стоимости транспортных средств. В последние годы наметилась острая конкуренция банков на данном рынке. Это обусловлено достаточно низкими кредитными рисками, так как кредит достаточно обеспечен залогом, и объект залога в обязательном порядке застрахован. С другой стороны, суммы кредитов существенно выше, нежели в случае традиционных товарных кредитов, что снижает операционные расходы банков на ведение таких кредитов. Получение кредита, как правило, достаточно взвешено, что отличает такой вид кредита от спонтанного решения о товарном кредите.

Поэтому банками в последнее время широко предлагаются привлекательные виды автокредитов, такие как кредит с обратным выкупом, кредит с нулевой ставкой и т.д.

Ещё одной особенностью российского рынка кредитования населения является расширение деятельности микрофинансовых организаций. Несмотря на высокие ставки, такой вид кредитования пользуется у населения спросом за простоту получения. В связи с этим, большинство банков включают в свои линейки кредитных продуктов экспресс-кредиты с пониженными требованиями к заёмщикам. Достаточно двух документов. Но, ставки по таким кредитам существенно выше.

Конкуренция на рынке потребительского кредитования заставляет банки принимать повышенные риски, но развивать данное направление размещения активов. Данный рынок представляется крайне перспективным,

и все большее количество банков переходят к розничному бизнесу, как специализации своей деятельности.

Макропруденциальные мероприятия, проводимые Банком России, стабилизировали темпы роста кредитования физических лиц на уровне 22% в год. И это в условиях, когда лицензий лишились в 2018 году ещё 77 кредитных организаций. Рынок потребительского кредитования рос в течение всего 2018 года, однако в последние три месяца года стабилизировался. В результате рост этого сегмента кредитного рынка в 2018 году составил 22,4%.

Величина такого роста была предсказуема. Курс рубля был в течение года достаточно стабилен, прекратилось падение реальных доходов населения, на докризисные уровни возвращается спрос на товарные ценности.

При этом необходимо остановиться на двух моментах: Во-первых, ускоренными темпами росла ипотека. Прирост ипотечного кредитного портфеля в 2018 году внёс вклад порядка 47% общего прироста потребительских кредитов (в 2017 году 54%), что может свидетельствовать о сохранении баланса структуры рынка. Во-вторых, в результате повышения Банком России коэффициентов риска по потребительскому кредитованию с сентября 2018 темпы роста портфеля розничных ссуд стабилизировались на уровне 22-23% в год, что может служить демонстрацией успеха политики ЦБ в реализации макропруденциальных методов. В результате такой стабилизации отпала необходимость ужесточения монетарных условий путём увеличения процентной ставки. Таким образом, можно ожидать, что процентная ставка будет оставаться на текущем уровне и в течение 2019 года. По мнению аналитиков Банка России в 2019 году, ожидается рост рынка потребительского кредитования на 17%-18%, что является допустимым значением.

Общие данные о величине кредитного портфеля ссуд, предоставленных физическим лицам, за 2013-2018 годы по банковскому сектору России представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Величина кредитного портфеля розничных ссуд в 2013-2018 годах. млрд руб.

Портфель потребительских кредитов	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	7 737	9 957	11 330	10 684	10 804	12 174	14 901
из них: просроченная задолженность	313	440	667	864	858	849	760
Доля просроченной задолженности в портфеле розничных ссуд	4,05	4,42	5,89	8,09	7,94	6,97	5,10
Абсолютный прирост портфеля		2 220	1 372	-645	120	1 370	2 728
Абсолютный прирост просроченной задолженности		127	227	196	-6	-9	-89
Темп роста портфеля %%		128,69	113,78	94,30	101,12	112,68	122,41
Темп роста просроченной задолженности %%		140,66	151,59	129,42	99,32	98,94	89,57

Как видно из данных таблицы 1, самым неблагоприятным оказался 2016 год, во время которого портфель потребительских кредитов сократился, а просроченная задолженность оказалась самой большой за все исследуемые годы. В 2018 году банковский сектор показал заметный рост, показав

рекордное значение за все исследуемые годы. При этом просроченная задолженность уменьшилась за год на 89 млрд руб. Из этого можно сделать вывод о стабилизации социально-экономической ситуации в стране, преодолении последствий кризиса, активизации экономики и деловой жизни.

К 1 января 2019 года розничное кредитование в общем кредитном портфеле банковского сегмента выросло в течение года с 25,3% до 26,8%, в месте с этим увеличена доля прочего кредитования. А вот доля корпоративного кредитования снизилась на 1,9%.

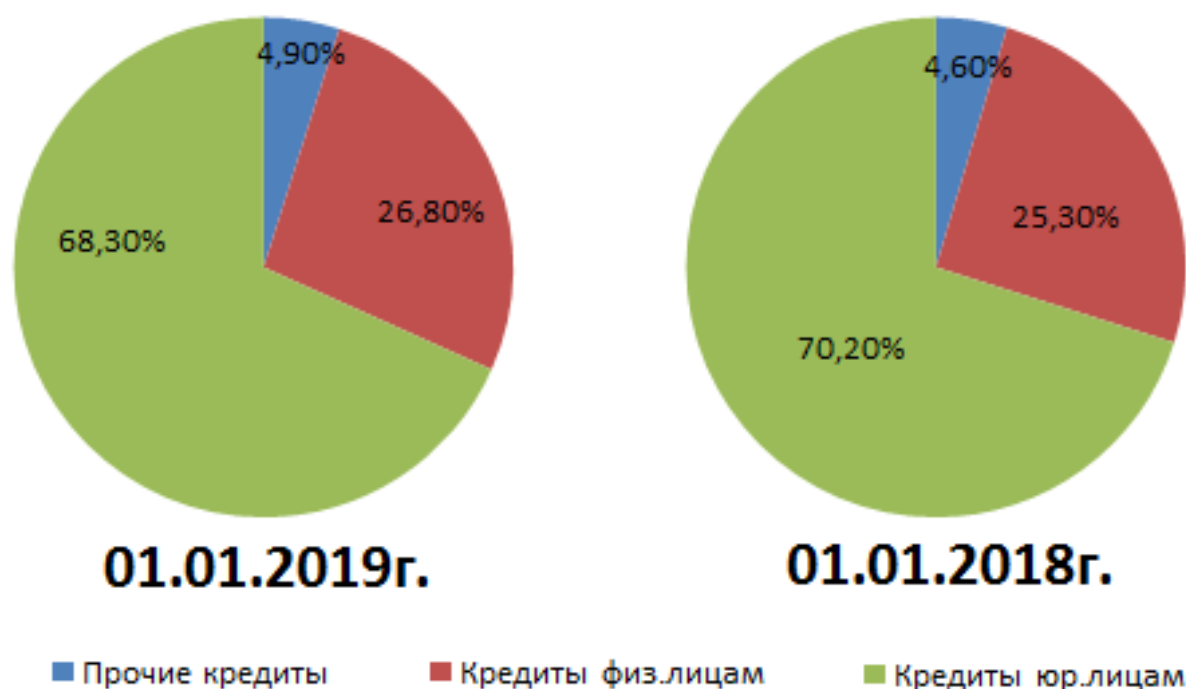


Рисунок 1 – Структура кредитного портфеля российских кредитных организаций

Лидером приращения стал кредитный портфель Сбербанка (рост на 433,4 млрд рублей, или на 2,4%), в основном за счет кредитов, выданных как юр.лицам, так и физ.лицам, на срок свыше трех лет. Лидером по сокращению кредитного портфеля оказался «Российский Капитал» (минус 8,7%, или минус 11,3 млрд рублей за счет корпоративных кредитов) [7].

Так же среди лидеров по динамике роста за 2018 год, помимо Сбербанка, стали крупнейшие банки, входящие в топ-10 по активам.

Таблица 2 – Лидеры по динамике роста выдачи кредитов за 2018г.

Банк/Динамика	1 месяц	8 месяцев	12 месяцев
Сбербанк	+290 млрд.руб (2,4%)	+1,4 трлн.руб (12,8%)	+1,38 трлн.руб (2,4%)
ВТБ	+287,7 млрд.руб (4,9%)	+874,8 млрд.руб (16,5%)	+1,39 трлн.руб (28,9%)
Газпромбанк	+236,3 млрд.руб (6,8%)	+268,7 млрд.руб (7,9%)	+492,2 млрд.руб (15,4%)
Альфа-банк	+92,1 млрд.руб (6,3%)	+242,8 млрд.руб (18,4%)	+169,4 млрд.руб (12,1%)
МКБ	+66,9 млрд.руб (4,4%)	+110,1 млрд.руб (7,4%)	+263,3 млрд.руб (19,8%)

Величина кредитов, выданных физическим лицам пятью крупнейшими розничными кредиторами, увеличился за год на 25,9%, или на 3,69 трлн рублей, если учитывать объединение ВТБ и ВТБ 24.

Крупнейшее сокращение корпоративного кредитного портфеля показал «Российский Капитал» (на 75 млрд рублей, или на 50,2%). Банк продолжает снижать уровень кредитного портфеля в текущем году.

Таблица 3 – Лидеры по динамике сокращения выдачи кредитов за 2018г.

Банк/Динамика	1 месяц	8 месяцев	12 месяцев
РосКап	-13,4 млрд.руб (15,2%)	-61,8 млрд.руб (45,3%)	-75 млрд.руб (50,2%)
Зенит	-7,1 млрд.руб (6,4%)	+3,4 млрд.руб (3,4%)	-18,3 трлн.руб (15,1%)
ВБРР	-4,4 млрд.руб (2,0%)	+7,5 млрд.руб (3,7%)	+57,9 млрд.руб (37,5%)
УБРИР	-3,1 млрд.руб (4,5%)	-6,9 млрд.руб (9,6%)	-22,4 млрд.руб (- 25,5%)
Еврофинанс	-2,8млрд.руб (29,3%)	+1,9 млрд.руб (40,9%)	-0,19 млрд.руб (2,7%)

По данным ЦБ, наиболее значительный прирост в розничном кредитовании приходится на ипотечные кредиты, но рост розничного портфеля в 2018 году происходил и за счет необеспеченных потребительских ссуд, а также автокредитов [8].

Заметный рост рынка потребительского кредитования за последний год, дает положительную динамику экономического развития банковского сектора. Основная доля выданных кредитов приходится на долю крупных банков: Сбербанк, ВТБ, Альфа Банк. Это связано, прежде всего, с возможностью предложить более интересные банковские продукты, вложить значительные средства в рекламу, а также минимизировать риски с помощью современных средств программного обеспечения. Вызывает некоторую тревогу стремительный рост активности МФО, где ставки существенно выше средних по банковскому сектору, а требования к заёмщикам практически отсутствуют: кредит выдаётся по одному документу. Увеличение доли таких кредитов ведёт к ухудшению материального положения заёмщиков, росту просроченной задолженности, ухудшению показателей банковской системы в целом.

2 Анализ кредитной политики в области потребительского кредитования на примере ПАО Банк «ФК Открытие»

2.1 Особенности потребительского кредитования в ПАО Банк «ФК Открытие»

ПАО ФК «Открытие» ведёт свою историю с 1993 года, т.е. практически с начала развития рыночных отношений в современной России. В этот год финансовой группой ИСТ был основан НОМОС-БАНК, что и стало отправной точкой в развитии Банка Открытие. Первоначально, вновь созданный банк, специализировался на обслуживании предприятий оборонной и золотодобывающей отраслей промышленности. В течение 10 лет деятельности Банк открыл 6 иногородних филиалов.

Финансовая компания Открытие была основана в 1995 году и в момент основания задумывалась и стала работать в качестве брокера на рынке финансовых услуг. К 2004 году бизнес интересы компании, помимо брокерской деятельности, охватывали уже целый перечень услуг: страховое дело, управление капиталами и, разумеется, банковское обслуживание.

В 2007 году финансовой группой «Открытие» была создана компания со штаб-квартирой в Лондоне, специализировавшейся на торгах на Лондонской бирже ценными бумагами российских акционерных обществ. И на сегодняшний день эта фирма является одним из лидеров по объёму продаж российских бумаг.

С 2008 года финансовая группа начинает активно расширять своё присутствие на банковском рынке России за счёт присоединения других банков и приобретения акций российских кредитных организаций.

В 2008 году группой, путём приобретения 100% акций, присоединён «Русский банк развития». Именно последний банк, после приобретения и был переименован в банк «Открытие». Кроме этого, финансовая группа активно участвует в проектах по оздоровлению проблемных банков. В

рамках этих проектов группа «Открытия» стала крупнейшим акционером таких банков как: Санкт-Петербургский банк «Петровский», «Свердловского губернского банка», и др. В результате этих действий названные банки были присоединены к банку «Открытие».

В 2010 году «Открытие» выходит на региональный российский банковский рынок. Получает контроль над Ханты-Мансийским банком, в который также входит участником холдинга Новосибирский муниципальный банк. В результате этих действий «Открытие» становится крупнейшим игроком на рынке банковских услуг Западной Сибири.

В 2013 году происходит важное структурное изменение банковского сектора группы «Открытие». Акции «НОМОС-БАНКА» были консолидированы группой, и как часть финансового холдинга бывший «НОМОС-БАНК» в результате ребрендинга стал банком «Финансовая корпорация «Открытие». Помимо переименования банк стал главной частью банковского сектора группы.

В 2014 году завершился первый этап концентрации банковского бизнеса группы присоединением региональных дочерних банков НОМОС-БАНКА в Западной Сибири.

В этом же году осуществилась консолидация контрольного пакета банка ФК «Открытие» компанией «Открытие Холдинг», являющегося головной компанией группы.

В 2015 году завершилась интеграция банка «Петрокоммерц». И в этом же году Банк России утвердил и включил «Открытие» в перечень системно значимых кредитных институтов России.

В том же 2015 году Банком был приобретён отечественный проект для банковского обслуживания предпринимателей "Точка". В следующем 2016 году – сервис банковского обслуживания "Рокетбанк". Благодаря этим приобретениям банк существенно расширил и линейку продуктов, включив в неё инновационные инструменты удалённого и мобильного обслуживания, и тем самым охватив широчайшую группу потенциальных клиентов.

Начиная с этого периода, Банк показывал стабильную динамику развития и рост всех показателей деятельности, что было отмечено премиями и наградами за победы в различных бизнес-номинациях. Так, в феврале 2016 года банк стал победителем в номинации «Банк года» премии Банки.ру., победителем национального конкурса «Дилер года» и др. Все это крайне позитивно сказывалось на имиджевом положении Банка.

Такая динамика не замедлила сказаться на финансовых результатах деятельности банка. По итогам 2015 года Банк увеличил чистую прибыль до 6,6 млрд руб.

В 2016 году были завершены юридические процедуры присоединения Ханты-Мансийского банка. С этого момента Банк «ФК Открытие» стал полным правопреемником «ХМБ Открытие».

На сегодняшний день ПАО банк ФК «Открытие» является одним из крупнейших кредитных учреждений России. Банк ведёт свою деятельность в 54 регионах РФ, его филиальная сеть состоит из 19 филиалов и 398 операционных офисов (одно зарубежное представительство – в Праге). На обслуживании находится 3,6 млн. физических лиц и 247 тыс. организаций. В Банке работают 15 тысяч сотрудников.

Июль 2017 года ознаменовался началом финансовых проблем в Банке. Рейтинговое агентство (АКРА) присвоило Банку "Открытие" крайне низкий рейтинг «ВВВ» по национальной шкале. Агентство обосновало своё решение слабым качеством активов Банка и негативным влиянием на его ликвидность головной компанией. Такой рейтинг, помимо имиджевых потерь несёт и конкретные ограничения. Так, акции Банка были исключены из ломбардного списка Банка России, и Банку было запрещено привлекать средства федерального бюджета и НПФ. Ухудшение финансового положения банка «Открытие» совпало с отзывом лицензии банка «Югра», что в сумме вызвало панические настроения у клиентов Банка, в течение июля - августа 2017 года клиентами (как частными так и корпоративными) со счетов Банка было

изъято 528 млрд руб. Такой отток средств не мог не сказаться на состоянии ликвидных активов Банка. Ликвидные активы резко снизились.

В ноябре 2017 года, приказом Банка России № ОД-3353 от 29.11.2017 в связи с отрицательным значением капитала банка (собственных средств) Банка, размер его уставного капитала был уменьшен до одного рубля. Т.е. фактически была запущена процедура банкротства Банка [9].

Учитывая системную значимость банка «Открытие», Банком России было принято решение об оздоровлении кредитной организации, и Центробанком был выделен кредит в размере 333 млрд руб.

В рамках мероприятий по предупреждению банкротства в августе 2017 года, согласно приказу Банка России № ОД-2469 от 29.08.2017 в Банк была назначена временная администрация, сформированная ООО «Управляющая компания фонда консолидации банковского сектора». Временная администрация прекратила свою деятельность в декабре 2017 года (Приказ № -ОД 3306 от 27.12.2017 г.) в связи с формированием органов управления ПАО КБ «ФК Открытие».

11 декабря 2017 года Банк России официально стал владельцем свыше 99,9% акций банка «ФК Открытие». Для этого и в рамках мероприятий по предупреждению банкротства Банка «ФК Открытие» Банк России полностью приобрёл дополнительный выпуск обыкновенных акций ПАО Банк «ФК Открытие» на сумму 456,2 млрд рублей. В результате данного действия – докапитализации, ожидается повышение финансовой устойчивости Банка, что в свою очередь должно обеспечить возможность устойчивого роста и развития банка и группы в целом.

Сумма, выделенная на докапитализацию, была распределена следующим образом:

- 182 млрд руб. – на формирование нового капитала;
- 189,1 млрд руб. – на покрытие отрицательной разницы между размером активов и объёмом обязательств Банка;

– 42,2 млрд руб. – на финансовую помощь дочерней компании Банка СК «Росгосстрах»;

– 42,9 млрд руб. – на финансовую помощь негосударственным пенсионным фондам, входящим в группу «Открытие».

1 января 2019 года ПАО КБ «ФК Открытие» присоединил ПАО «Бинбанк», который также находился под действием мероприятий по предотвращению банкротства, проводимых Фондом консолидации банковского сектора. Такое решение Банка России было продиктовано экономией средств, необходимых для санации этих двух банков.

«Открытие» сегодня — это масштабная финансовая группа, которая обладает большим потенциалом для дальнейшего роста бизнеса. В состав группы входят компании, занимающие лидирующие позиции в ключевых сегментах финансового рынка: «Росгосстрах Банк», страховая компания «Росгосстрах», Негосударственный пенсионный фонд «Открытие», Управляющая компания «Открытие», «Открытие Брокер», АО «Балтийский лизинг», АО «Таможенная карта» [10].

Публичное акционерное общество Банк «Финансовая Корпорация Открытие» является крупнейшим российским банком и среди них занимает 7 место по активам-нетто. Региональная сеть банка насчитывает 745 офисов в 258 городах 69 регионов страны.

На 01 марта 2019 года, величина активов-нетто банка «ФК Открытие» составила 2 207 млрд руб., что оказалось больше чем год назад на 1.01%, и что соответствует 7-й строке рейтинга российских банков по этому показателю. Уставной капитал Банка составляет 226 487 206 800,84 руб., (дата последнего изменения 15.03.2019).

Собственный капитал по состоянию на 01 марта 2019 года составил 320,89 млрд руб.

Изменение собственного капитала Банка представлено на рисунке 2.

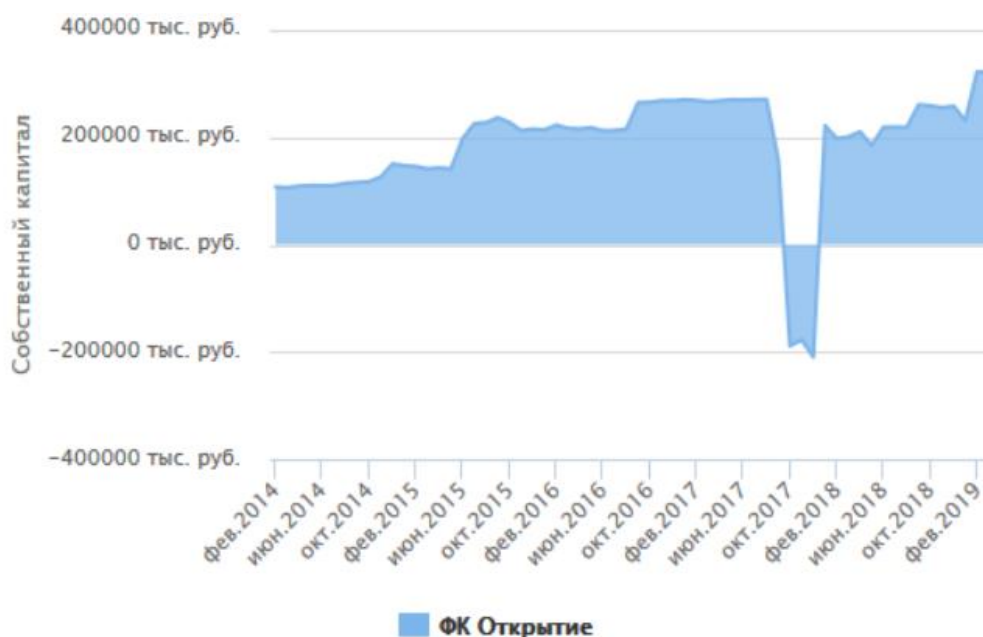


Рисунок 2 – Динамика собственного капитала ПАО «ФК Открытие» в 2014-2019 годах [11]

Возвращаясь к вышесказанному, на рисунке 2 виден провал собственного капитала и выход его в отрицательную зону осенью 2017 года.

В марте 2019 года кредитный портфель Банка составил 949,5 млрд руб., что позволило Банку занять восьмую строчку рейтинга по данному показателю.

Основной капитал в марте 2019 года составил 309 084 млн руб. (год назад 199 597 млн руб., или на 54,8% меньше).

ПАО КБ «ФК Открытие» является одним из крупнейших универсальных коммерческих банков России. Основу его деятельности составляют операции по комплексному обслуживанию организаций и частных клиентов. Кроме того, Банк является одним из лидеров по деятельности на рынке ценных бумаг.

Рейтинги Банка, присвоенные ему различными рейтинговыми агентствами на сегодняшний день, представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Рейтинги рейтинговых агентств

Агентство	Долгосрочный международный	Краткосрочный	Национальный	Прогноз
Moody`s	Ba2 (Сравнительно небольшая уязвимость)			стабильный (рейтинг, скорее всего, не изменится)
Эксперт РА			ruA (Умеренно высокий уровень кредитоспособности)	позитивный
АКРА			A+(RU) (Умеренно высокий уровень кредитоспособности)	стабильный

Причём, за последний месяц рейтинг агентства Moody`s улучшился с В+ на Ba2 с прогнозом «стабильный»

КБ «ФК Открытие» включён в ломбардный список Банка России, что означает признание надёжности ценных бумаг Банка, возможность принятия их в качестве залога для получения кредитов Банка России. Банку возвращено право работать с Пенсионным фондом РФ и привлечение его средств в доверительное управление. Кроме этого, Банк сотрудничает с негосударственными пенсионными фондами, ведёт их счета, принимает их средства в доверительное управление. КБ «ФК Открытие» имеет право привлекать пенсионные накопления граждан и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих. Тем не менее, в органы управления Банка включены уполномоченные представители Банка России, а благодаря

принадлежности 99,9% акций Банка Центробанку, Банк находится под прямым контролем ЦБ. Это даёт дополнительные гарантии клиентам Банка, означает его стабильность и надёжность.

Показатели деятельности ПАО КБ «ФК Открытие» за период 2015-2018 годы. Динамика основных статей актива Банка представлена в приложении Б.

Как видно из данных приложения Б, 2018 год стал для Банка наиболее неблагоприятным. Существенно сократилось размещение активов по большинству статей. Основные сокращения коснулись кредитного портфеля – он уменьшился более чем в два раза по сравнению с 2016 годом. Сократились высоколиквидные активы, портфель ценных бумаг. Одновременно с этим резко возросли вложения в госбумаги России, средства в банках, выданные МБК. Это говорит о попытках менеджмента Банка повысить качество активов за счёт вложений в более надёжные финансовые инструменты. Большой интерес Банк стал уделять рынку ценных бумаг. Значительно возрос объём вложений в корпоративные облигации, акции, паи и доли.

Сокращение коснулось и общей суммы нетто-активов, которое наблюдалось и в 2017 и в 2018 годах, несмотря на общую положительную динамику финансовой устойчивости. И по сравнению с итогами 2016 года нетто-активы на 1 января 2019 года составили всего 55,6%.

Таким образом, можно сделать вывод, что многие проблемы до сих пор не решены, хоть Банк и продолжает активно развиваться. Особенно тревожным показателем является падение активов-нетто, так как это показатель одним из первых оценивается потенциальными инвесторами и клиентами банка. Новая администрация КБ «ФК Открытие» стала вести гораздо менее рискованную политику, а законы рынка гласят, что большая прибыль достигается за счёт принятия дополнительных рисков. В этом ключе Банк взял курс на более взвешенный подход к финансовым инструментам, в которые Банк размещает свои активы.

Структура активов Банка по состоянию на 01 января 2019 года представлена в приложении В.

Как видно из данных приложения В, основная доля в активах по итогам 2018 года принадлежит кредитам клиентам – 40,9%, далее – портфель ценных бумаг 42,9%, МБК – 1,64% и вложения в государственные ценные бумаги России – 12,7%. Такая структура типична для российского банковского сектора, где основной упор делается на кредитование. По сути, разница лишь в соотношении заёмщиков: частные лица/корпоративные клиенты/финансовые организации.

Существенная доля приходится на портфель ценных бумаг, что можно назвать позитивным моментом, так как фондовый рынок в России до сих пор находится в стадии становления. И именно банки, имеющие лицензии на работу на фондовом рынке, должны стать локомотивом развития этого рынка. Кроме того, по мнению экспертов, российский рынок акций является в большой степени недооценённым. Т.е. реальная стоимость торгуемых на нём акций существенно выше курсовых цен. Это означает перспективность деятельности в этом направлении и вероятный доход, в случае установления справедливых цен.

В целом структуру активов КБ «ФК Открытие» можно считать оптимальной в условиях восстановления финансовой устойчивости. Стоит обратить внимание на ещё большую диверсификацию активов, и размещение средств в различные финансовые инструменты, такие как ценные бумаги, драгоценные металлы, иностранную валюту, МБК. А также миграцию капиталов в центр из регионов, так как потребности в кредитных ресурсах в России распределены крайне неравномерно, а КБ «ФК Открытие» располагает обширной филиальной сетью, что делает подобные операции легкодоступными. Также можно отметить маленькую долю кредитов физическим лицам, в то время как некоторые банки, взявшие курс на розничный банковский бизнес находятся вверху рейтинга российских банков как по величине активов, так и по финансовым результатам. Кредиты

населению всегда стоят дороже, в связи с этим эти операции более выгодны банкам, нежели кредитование корпоративного сектора. К тому же относительно небольшие суммы кредитов и достаточное обеспечение в виде страхования снижают суммарные кредитные риски. Причём, в случае КБ «ФК Открытие» доля просроченных кредитов корпоративных клиентов значительно превышает этот же показатель у частных заёмщиков. У организаций (без ИП) просроченные кредиты составили на 01 января 2019 года 39,2% от выданных кредитов, а такой же показатель у частных заёмщиков составил 21,2%.

Динамика пассивов за 2016 – 2018 годы представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Динамика, состав и структура пассивов ПАО «ФК Открытие» в 2016 – 2018 годах, млн. руб.

	2017	2018	2019	Изменение	
	янв	янв	янв	2018/2017	2019/2018
Собственные средства	360288	818603	606935	227,21	74,14
Уставный фонд	11018	138000	166275	1252,50	120,49
- эмиссионный доход	58647	318200	332645	542,57	104,54
Прибыль прошлых лет	58082	3	- 224066	0,01	
Прибыль текущего года (102 ф.)	14150	-220541	7746		
Обязательные резервы (РВПС)	204410	599517	329155	293,29	54,90
Средства банков	1077410	648688	261342	60,21	40,29
МБК	1061135	609484	124326	57,44	20,40
привлечённый от ЦБ	366088	565316	5982	154,42	1,06
Клиентские счета	283839	266938	235726	94,05	88,31
- физических лиц (граждан)	63035	65908	68808	104,56	104,40

Привлеченные средства	1114015	605853	594183	54,38	98,07
Вклады и депозиты	894301	492345	521417	55,05	105,90
- коммерческие предприятия	205571	64985	98419	31,61	151,45
-финансовые организации	169716	80328	38792	47,33	48,29
- физических лиц	442167	343867	360243	77,77	104,76
ценные бумаги	55595	55902	47407	100,55	84,80
Нерезиденты - вклады и депозиты	164119	57606	25359	35,10	44,02

Как видно из данных таблицы 5, на динамику пассивов основное влияние оказали финансовый кризис в конце 2017 года и мероприятия по предотвращению банкротства Банка, проводимые Банком России. Так уставной капитал на начало 2019 года по сравнению с 2016 увеличился в 18 раз, вместе с ним возрос и эмиссионный доход. Существенному снижению подверглись привлечённые средства. По всем статьям вкладов и депозитов произошло уменьшение.

Размещение ценных бумаг Банка не показало роста. Это произошло в связи с полной потерей доверия к Банку, а также понесённому банку убытком. В абсолютном выражении наибольшее снижение произошло по статьям «Средства банков», привлечённые МБК. Однако, уменьшение объёма межбанковского кредитования со стороны Банка России можно считать скорее положительным моментом, так как это означает уменьшение потребности в централизованном кредитовании и оздоровление финансовой ситуации. Однако, общее снижение объёма привлечённых средств уменьшает ресурсную базу банка, и соответственно возможность активных операций, приносящих доход.

Структура привлечённых средств по состоянию на 1 января 2019 года приведена в приложении Г.

По состоянию на 01.01.2019 г. основная доля в сумме пассивов принадлежит привлечённым средствам резидентов: 33,3%, в том числе вкладам и депозитам резидентов: 30,53%, и в их составе вкладам населения: 21,09%. Собственные средства Банка составили 35,53%. Резервы на возможные потери по ссудам, средства банков и клиентские счета составили: 19,27%, 15,3% и 13,8% соответственно.

Структуру пассивов можно считать сбалансированной и в достаточной мере диверсифицированной с достаточно высокой долей собственных средств, что может свидетельствовать о ликвидности баланса. Относительно небольшая доля привлечённых средств, а также МБК, говорит о невысокой зависимости от привлечённых средств, и относительно низкой стоимости ресурсной базы.

Финансовые результаты представлены в приложении Д.

Как видно из данных приложения Д, чистые процентные доходы снизились на 46%. Операции с иностранной валютой приносили убыток Банку в течение всего рассматриваемого периода. Также можно отметить, что у банка отсутствовал комиссионный доход. Заметна тенденция по сокращению операционных доходов. Однако, и операционные расходы также сокращались. Тем не менее, операционные расходы существенно превышают операционные доходы в течение всего исследуемого периода. После убыточных 2016-2017 годов в 2018 году Банк получил прибыль.

В качестве негативной тенденции можно отметить снижение процентных доходов и заметный рост процентных расходов, превышение операционных расходов над операционными доходами, неэффективную тактику операций с иностранной валютой, в результате которой Банк несёт убытки, отсутствие диверсификации статей доходов, что ставит рентабельность Банка в зависимость от ограниченного перечня операций.

Выполнение обязательных нормативов представлено в приложении Е.

Как видно из данных приложения Е в течение всего исследуемого периода Банк выполнял все обязательные нормативы. Как по показателям

ликвидности, так и по показателям риска. Причём со значительным запасом относительно предельных значений.

Структура кредитного портфеля ПАО «ФК Открытие» представлена в приложении Ж.

Наибольший вклад: 45,44% в кредитном портфеле в 2019 году принадлежит кредитам негосударственным коммерческим организациям. Кредиты физическим лицам составили 17,92%, негосударственным финансовым организациям – 8,38%. Просроченная задолженность составила 23,87%, что является значительной величиной. Причём, в общем объёме просроченной задолженности доля финансовых организаций оказалась выше, чем проблемная задолженность физических лиц. А наибольший вклад в просроченную задолженность внесли коммерческие предприятия.

Обеспечение имуществом кредитного портфеля по состоянию на 1 января 2019 года составило 481 733 млн руб., что составляет 79% кредитного портфеля. Это является достаточной величиной, способной минимизировать кредитные риски.

Структура и динамика кредитного портфеля КБ «ФК Открытие» дана в приложении И. [12]. Данные этой таблицы показывают, что по всем направлениям кредитования наибольший спрос наблюдается на кредиты сроком больше одного года. Особенно это касается кредитования физических лиц.

Наибольший прирост в течение исследуемого периода наблюдался на кредиты свыше года физическим лицам, и среднесрочные кредиты на срок от полугода до одного года коммерческим организациям. И фактически по всем остальным группам кредитов наблюдалось снижение объёма кредитования.

Рассмотрим отраслевую структуру кредитов, предоставленных физическим лицам, в ПАО «ФК Открытие» в 2018 году (рис. 3).

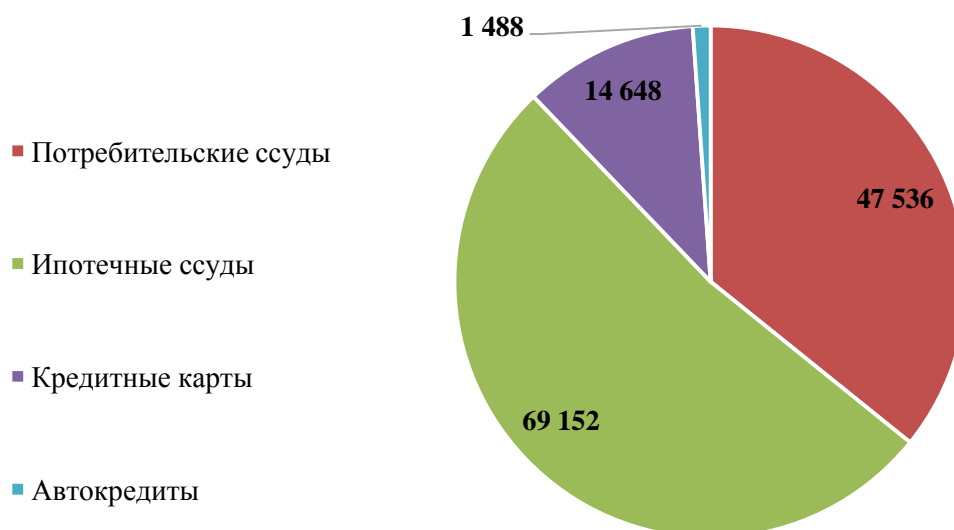


Рисунок 3 – Структура кредитования физических лиц в ПАО «ФК Открытие» за 2018 г., млн.руб.

Более половины кредитов, выданных физическим лицам в 2018 году, являются ипотечные ссуды.

Для анализа качества кредитного портфеля КБ «ФК Открытие» необходимо обратить внимание на структуру кредитного портфеля банка по категориям качества и объём просроченной задолженности.

В таблице 6 представлена информация по объёмам кредитов в разрезе категорий качества и по срокам кредитования по состоянию на 01.01.2019 года.

Таблица 6 – Просроченная задолженность в разрезе сроков кредитования в 2018 году

По состоянию на 01.01.2017	До 30 дней	31-90 дней	91-180 дней	181 день 1 год	Свыше 1 года	Просроченная задолженность
Судная задолженность категории качества 1	281,675,984	107,049,076	44,834,795	85,460,047	140,034,240	255,749
Судная задолженность категории качества 2	594,037,947	23,711,985	43,366,154	54,085,422	324,842,461	2,781,344
Судная задолженность категории качества 3	6,183,125	4,675,550	12,634,419	18,799,662	105,914,807	13,940,202
Судная задолженность категории качества 4	1,194,344	3,846,418	763,173	2,706,470	12,949,843	19,865,879
Судная задолженность категории качества 5	34,245	940,482	221,156	1,236,639	6,495,380	124,396,211
Всего	883,125,645	140,223,511	101,819,697	162,288,240	590,236,731	161,239,385

Как видно из данной таблицы подавляющая часть кредитов относится к первой и второй категории, особенно краткосрочных кредитов (что, в принципе, соответствует общему положению на кредитном рынке в стране), и что говорит о высоком качестве кредитного портфеля. Однако, также следует отметить большую долю просроченной задолженности пятой, безнадёжной категории качества.

Размер просроченной задолженности в разрезе сроков кредитования представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Просроченная задолженность в разрезе сроков кредитования в 2018 году

1 января 2019 года	до 30 дней	31-90 дней	91-180 дней	181 день - 1 год	Свыше 1 года
Ссуды, предоставленные кредитным организациям	0	0	0	0	296,067
Ссуды, предоставленные юридическим лицам	14,351,616	5,493,025	4,564,652	16,901,808	82,018,436
Ссуды, предоставленные физическим лицам	1,786,318	1,815,465	1,668,355	3,939,231	28,404,412
Всего	16,137,934	7,308,490	6,233,007	20,841,039	110,718,915

Как видно из данных этой таблицы, основная доля просроченной задолженности приходится на долгосрочные ссуды – свыше 1 года. Причём, на ссуды организациям, фактически втрое больше, чем ссуды населению.

Анализ кредитного портфеля КБ «ФК Открытие» показывает, что наибольшая часть кредитов имеют длительные сроки. А это означает, что структура и качество кредитного портфеля, которые оказали самое непосредственное влияние на возникновение финансовых проблем Банка в конце 2017 года, продолжают влиять на состояние банка и на сегодняшний день. Недостаточная диверсификация кредитов в разрезе срока кредитования, пренебрежение достоверной оценке кредитоспособности заёмщиков, что привело к такой большой доли просроченных кредитов, недостаточно эффективная работа с проблемной задолженностью – вот основные

проблемы, которые Банк должен решить для повышения качества кредитного портфеля.

Рассмотрим существующие продукты в области потребительского кредитования, предлагаемые ПАО Банк ФК Открытие, в операционном офисе г. Северск.

Операционный офис «Северский» осуществляет свою деятельность под брендом «Открытие» с 01.01.2019 года. Ранее принадлежал ПАО Бинбанк. За время существования имеет большой опыт объединения банков и сменил несколько названий: ОАО «Сибкадембанк», ОАО «УРСА Банк», ПАО «МДМ Банк», ПАО Бинбанк. Несмотря на это, офис г. Северска смог не только сохранить, но и увеличить свою клиентскую базу.

ОО «Северский» Банка «ФК Открытие» предлагает своим клиентам полный комплекс финансовых услуг: от традиционных депозитов и различных видов кредитования до банковских карт, денежных переводов, банковского страхования и брокерских услуг.

В области потребительского кредитования можно выделить 4 главных направления: кредит наличными, рефинансирование кредитов сторонних банков, кредитные карты и ипотечное кредитование.

Ипотечное кредитование в городе Северске на данный момент не осуществляется в связи с тем, что город имеет статус ЗАТО. В настоящее время, идет разработка проекта в связи с особенностью города.

Продукты потребительского кредитования, реализуемые в настоящее время на территории г. Северск, представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Продукты в области потребительского кредитования, предлагаемые Банком «Открытие» на территории ЗАТО Северск

Продукт	Условия продукта		Сроки, мес	Сумма, тыс.руб
Кредит Наличными («Универсальный»)	При заключении Договора индивид. страхования НС	Без заключения Договора индивид. страхования НС	12 - 60	50-2000
	9,90% (в первые 12 мес. кредитования) 10,90%-16,5% (с 13 месяца и далее)	13,9% - 19,5% (при сумме кредитования от 300тыс.руб.) 17,9% - 23,5% (при сумме кредитования до 300тыс.руб.)		
Рефинансирование кредитов сторонних банков («Нужные вещи»)	При заключении Договора индивид. страхования НС	Без заключения Договора индивид. страхования НС	12 - 60	50-5000
	9,90% (в первые 12 мес. кредитования) 10,90%-16,5% (с 13 месяца и далее)	13,9% - 19,5% (при сумме кредитования от 300тыс.руб.) 17,9% - 23,5% (при сумме кредитования до 300тыс.руб.)		
Кредитные карты	19,9 % - 29,9% (индивидуально для каждого клиента)		бессрочно	20-500

Как видно из таблицы 8 продукты линейки кредитования имеют прозрачные финансовые условия, большие лимиты и длительные сроки кредитования.

Общие основные требования к заемщику:

- гражданство Российской Федерации;
- возраст на момент подачи Заявления: от 21 года до 68 лет (включительно), пенсионеры - до 75 лет (включительно);
- наличие постоянной регистрации в регионе присутствия ПАО Банк «ФК Открытие»;
- стаж на последнем месте работы – не менее 3 месяцев;
- общий стаж работы - не менее 1 года;
- минимальный ежемесячный доход после налогообложения по основному месту работы: 15 000 руб.;

Процесс интеграции ОО «Северский» к ПАО Банк «ФК Открытие» был запущен в феврале 2019 г. Реализация продуктовой линейки банка «Открытие» на территории г. Северск стала осуществляться с середины февраля 2019 г. Рассмотрим данные офиса по реализованным продуктам с начала данного периода в таблице 9.

Таблица 9 – Реализованные продукты Банка «Открытие» в области потребительского кредитования на территории ЗАТО Северск

Продукт	Февраль		Март		Апрель		Итого	
	шт.	тыс.руб.	шт.	тыс.руб.	шт.	тыс.руб.	шт.	тыс.руб.
Кредит наличными	3	995,76	5	1499,8	16	4679,22	24	7174,28
Рефинансирование кредитов сторонних банков	0	0	2	458,83	5	1548,13	7	2006,96
Кредитные карты	3	110	9	390	18	825	30	1125

Данные из таблицы 9 представлены на графике (рис. 4).

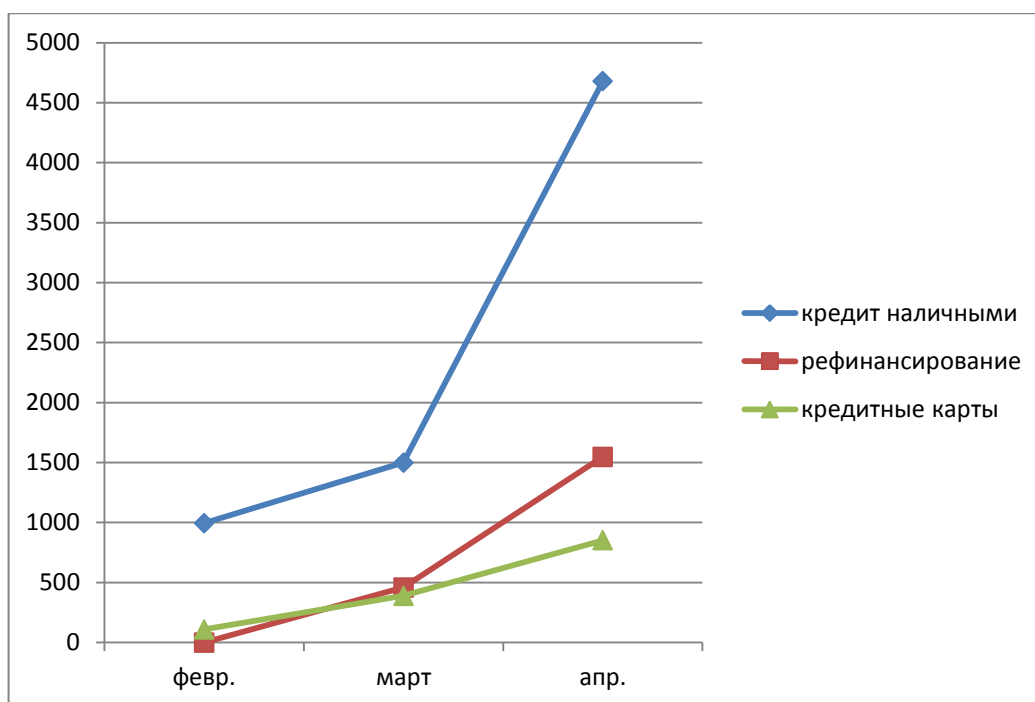


Рисунок 4 – Динамика реализации продуктов Банка «Открытие» в области потребительского кредитования на территории ЗАТО Северск

Как видно из таблицы 9 и рисунка 4. Объемы и количество выданных кредитов увеличивается. По кредитам наличными в среднем на 40% ежемесячно. По рефинансированию в среднем на 30%. По кредитным картам на 37,5 %. Это связано с рекламной деятельностью банка, а также с привлекательностью кредитных продуктов.

2.2 Оценка рисков кредитования физических лиц в ПАО Банк «ФК Открытие»

Высокая доля просроченных кредитов требует серьезного подхода к решению проблемы минимизации кредитных рисков в КБ «ФК Открытие». Остановимся более детально на основных возможных направлениях деятельности банка по снижению кредитного риска.

1. Диверсификация. То есть внедрение новых программ кредитования и расширение перечня существующих программ. Как уже упоминалось, основные программы банков направлены на целевое назначение кредитов:

ипотека, автокредитование, «классические» потребительские кредиты, в том числе в товарной форме. К ним широко добавляются кредитные карты, а также лимит овердрафта по дебетовым, зарплатным картам. Последнее применяется все шире, так как данный вид кредитования наименее рискован по следующим причинам:

1. Банк знает своего клиента, способен точно оценить и спрогнозировать на ближайшую перспективу уровень дохода.

2. Размер разрешённого овердрафта не превышает величины аванса клиента и погашается в безакцептном порядке при первом поступлении денежных средства на счёт заёмщика, что исключает вероятность просрочек.

3. Банк заключает договор с предприятием-работодателем клиента, и в случае увольнения последнего действие карты прекращается, что делает невозможным получение необеспеченного кредита.

Как правило, ставка по овердрафту выше, чем у обычного потребительского кредита, однако клиенты охотно подключают эту услугу, так как в микрофинансовых организациях ставки все равно существенно больше, а время на одобрение кредита не требуется.

Одновременно с традиционными видами кредитования, предлагаются инновации. К программам такого вида относится «Автокредитование с обратным выкупом». Суть этой программы состоит в том, что клиент берет кредит не на всю стоимость автомобиля, а за минусом порядка 30% стоимости. С минимальным первоначальным взносом, как правило - 10%. По окончании срока кредита и условии его полного погашения, клиент может: либо выкупить свой автомобиль у автосалона, внося недостающую часть стоимости, либо продать его автосалону, получив еще и разницу между выплаченной суммой и назначенной автосалоном ценой. Так как, средний срок таких кредитов обычно 36 месяцев, а износ автомобиля составляет не более 20%, клиент пользовался три года автомобилем, без проблем продал его и ещё получил деньги на первый взнос на новую машину! То есть такой

вид автокредитования крайне выгоден и клиенту и банку и автосалону. Расширяет список клиентов, развивает торговлю автомобилями.

Кроме перечисленного коммерческие организации диверсифицируют свой кредитный портфель по группам заёмщиков, по срокам кредитования, по целевому назначению кредитов [13].

2. Лимитирование. Установление лимитов кредитования на различные операции является конкретизацией структурных лимитов с целью не выйти за пределы установленного лимита потерь.

На основании формальных критериев оценки платёжеспособности потенциального заёмщика, собранных путём анкетирования и сбора требуемых документов, банк вырабатывает рекомендации для своих менеджеров о предельной величине кредита. В случае несогласия клиента в кредите ему отказывается. Лимит может быть связан и с количеством баллов, набранных клиентом при скоринговой оценке.

3. Самострахование. На основании нормативных инструкций Банка России каждая ссуда имеет свой показатель уровня риска. Потребительские кредиты имеют пятый, самый рискованный уровень. На основании этого производятся отчисления в фонды резервирования на возможные потери по ссудам. Помимо требований нормативов банки вправе создавать собственные резервные фонды. Это снижает риск возможных потерь при невозврате кредитов, однако, уменьшает кредитный потенциал банка, сокращает доступные ресурсы, а значит возможный уровень доходности. Отсюда следует вывод: необходимо уметь максимально точно прогнозировать кредитные риски, чтобы недополученная прибыль банка не оказалась выше ожидаемых потерь при реализации рисков.

4. Страхование. Страхование применяется в целях снижения рисков обеспечения. Банки вправе требовать от заёмщика наличие действующего договора страхования жизни на весь срок кредита. Более того, в аккредитованных банком страховых компаниях. Отсутствие страхования или нежелание клиента заключить такой договор может стать причиной отказа в

кредите. Но, в некоторых случаях, отсутствие договора страхования либо уменьшает лимит кредитования, либо увеличивает ставку по кредиту. Так как мы уже неоднократно отмечали, что банки компенсируют повышенный риск увеличением процентной ставки.

В последнее время все шире применяется практика страхования непосредственно самого кредита. Как правило, в качестве страховщика выступает дочерняя страховая компания банка. Страховым случаем считается потеря трудоспособности, потеря работы заёмщиком в случае сокращения, форс-мажорные обстоятельства. Разумеется, страховка не покрывает всей суммы возможных потерь, но в общем объёме такая деятельность оказывается рентабельной. Правда, страхование кредита требует от заёмщика дополнительных затрат, что делает кредитные продукты такого банка менее конкурентоспособными и не защищают заёмщика в случае его недобросовестности.

5. Обеспечение кредита. Самый надёжный способ снижения кредитного риска. Некоторые виды потребительских кредитов изначально предусматривают залог объекта, под который и выдаётся кредит. Это ипотека и автокредитование. Но, и в случае обычного потребительского кредита может быть потребовано обеспечение. И в данном случае также недвижимость и транспорт могут служить залогом. Обеспечение существенно снижает кредитный риск. Но, требует расширение штата юристов и менеджеров для объективной стоимостной оценки предмета залога, выяснения юридической «чистоты» предмета залога и проведения мероприятий по её реализации. Из наиболее надёжных и предпочитаемых банками предметов залога следует выделить валютные и депозитные ценности заёмщика, ценные бумаги.

6. Поручительство, гарантии. Помимо обеспечения, поручительство также является надёжным способом снижения кредитного риска. Поручителем заёмщика может выступать как физическое, так и юридическое лицо. В первом случае, к поручителю применяются те же методы оценки

платёжеспособности, как к самому заёмщику. И если поручитель не проходит по критериям банка под условия кредитного договора, поручительство не оформляется. Тем не менее, поручительство удваивает вероятность своевременного и полного выполнения обязательств заёмщиком. В качестве гаранта чаще всего выступает банк, в котором обслуживается заёмщик. Банк хорошо осведомлён о финансовом положении заёмщика, о его денежных поступлениях, деловой репутации. Гарантия – один из продуктов банков, так как гарантия выдаётся на возмездной основе.

7. Технологические процедуры, снижение человеческого фактора, формальная модель оценки заёмщика. Под такими процедурами подразумевается скоринг. Как уже говорилось, скоринг является математической или статистической моделью, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк составляет типичный портрет заёмщика. Причём, как добросовестного, так и с высокой долей проблемности. А также выстраивает тенденции, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заёмщик полностью выполнит кредитные обязательства перед банком. Скоринг позволяет количественно оценить вероятность наступления рискованного случая. А также на основании полученной оценки предложить оптимальный для данного клиента размер и ставку по кредиту. Развитие скоринговых систем наиболее перспективно в случае заключения банками соглашений об информационном обмене. Тогда появляется возможность использовать максимально возможный объём статистических данных для выработки точных параметров, характеризующих поведение заёмщика, и вероятность наступления рискованной ситуации. Такое программное обеспечение находит всё большее применение в российской банковской практике, а накопление данных делает расчёты, произведённые данными программными комплексами все более реалистичными, и рекомендации, вырабатываемые на основании этих расчётов более достоверными.

Необходимо отметить, что КБ «ФК Открытие» имеет большое преимущество перед конкурентами в плане оперирования статистическими данными, так как банк присоединил большое количество кредитных организаций, работавших на розничном банковском рынке, в том числе Бинбанк. И в связи с этим, имеет большой объём собственных данных, собранных за длительный период и в различных регионах страны.

Комплекс мер, применяемых риск-менеджментом банка для минимизации кредитных рисков включает в себя достаточно разнообразный инструментарий, который позволяет улучшить качество кредитного портфеля банка, как на уровне всего портфеля в целом, так и на уровне конкретного заёмщика. Все указанные методы должны быть включены в учётную политику банка, и неукоснительно применяться персоналом банка, принимающим решение о выдаче кредита. В таком случае, и учитывая тот факт, что полностью избежать банковский риск невозможно, можно утверждать, что риск при кредитовании физических лиц будет сведён к минимуму, и его величина всегда будет ниже допустимой [14].

Последнее направление, которое должно быть обязательно включено в кредитную политику банка – работа с проблемной задолженностью. КБ «ФК Открытие» это касается в большей мере, нежели другие крупные банки, так как значительный размер проблемных кредитов значительно снижает рентабельность деятельности банка. В 2017 году именно низкое качество кредитного портфеля, наличие в нем большой доли средне и долгосрочных просроченных кредитов создало предпосылки для потери ликвидности. Поэтому банк должен всегда работать на опережение, выявлять возможные проблемные кредиты путём мониторинга финансового состояния заёмщика. Постоянного контакта с заёмщиками, предложения программ рефинансирования, кредитных каникул, во избежание образования просроченной задолженности. А также, в случае возникновения таких проблем, предлагать решить эти проблемы заёмщиком самостоятельно, без

обращения взыскания на залог, без обращения в суд, без подачи сведений в Бюро кредитных историй.

Оценка риска кредитования физических лиц и его снижение являются лишь частью кредитной политики ФК «Открытие».

2.3 Мероприятия по совершенствованию кредитной политики ПАО Банк «ФК Открытие» в области потребительского кредитования

Кредитная политика является одной из сторон широкого спектра бизнес-стратегии, реализуемой банком в его работе.

Сущность кредитной политики можно охарактеризовать как стратегию и тактику банка по формированию базы привлечённых ресурсов на возмездной основе и их размещению в направлении кредитования заёмщиков банка [16].

Основными принципами, учитываемыми при реализации кредитной политики банка, являются следующие:

1. Обеспечение связи кредитной политики кредитной организации с общей стратегией её финансового развития. Кредитная политика обязана рассматриваться как один из необходимых элементов общей стратегии финансового развития банка, и предполагает согласование с его депозитной стратегией, политикой управления банковскими рисками. Как один из мощнейших элементов, входящих в структуру общей стратегии экономического развития, кредитная политика должна быть согласована в рамках целей с общей стратегией развития банка и не противоречить ей.

2. Анализ в процессе разработки кредитной политики состояния экономики государства и её эволюции в определённый период. Кредитная политика банка в существенной мере зависит от внешних факторов, которые определяются уровнем развития экономики государства.

3. Учёт в ходе разработки кредитной политики прогнозирования ситуации финансового рынка. В данном случае, это касается учёта при

определении стратегических задач банка по поводу масштабов его кредитной деятельности, установления уровня кредитных ставок, типов и форм кредитования клиентов –прогнозирование и учёт возможных корректировок, которые ожидаются в этом периоде на финансовых рынках, и в тех его секторах, где банк проводит либо начинает проводить свою кредитную работу.

4. Обеспечение соблюдения нормативов государственного регулирования кредитной деятельности коммерческих банков. Как и другие сектора экономической деятельности организаций, кредитная деятельность банков требует активного регулирования со стороны правительства. Формами такого регулирования являются законы, подзаконные и иные нормативные акты и документы. Ключевые цели кредитной политики банка и механизм их организации должны строго подчиняться действующим нормам государственного надзора и регулирования кредитной работы.

5. Учёт внутреннего резерва банка и возможности его наращивания. Объем кредитной работы банка, диверсификация её ориентиров, возможности проведения отдельных сделок и применения отдельных кредитных механизмов в значительной мере определяются величиной его собственного капитала, степенью развития материально-технической базы и инновационных технологий, профессионализмом персонала кредитных подразделений, организационной структурой управления и иными элементами, которые образуют внутренний резервный потенциал банка.

Если рассматривать кредитную политику банка в виде направлений его деятельности, направленных на получение максимального результата при минимальных рисках, то её можно представить в виде схемы, изображённой на рисунке 5:



Рисунок 5 – Кредитная политика коммерческого банка

С точки зрения достижения финансовых результатов кредитной организацией, в кредитной политике можно выделить следующие основные направления:

1. Политика формирования ресурсной базы
2. Политика размещения сформированных ресурсов
3. Политика минимизации кредитных рисков на всех этапах кредитования.

С точки зрения совершенствования кредитной политики в области именно кредитования населения первое направление не играет существенной роли, так как ресурсная база на момент её размещения является обезличенной. И основными её характеристиками являются объём и стоимость. Последнее крайне важно, так как именно процентная маржа (разница между ставками привлечения и размещения) является определяющим фактором рентабельности кредитной деятельности.

Таким образом, ставя перед собой задачу эффективного использования привлечённых средств, банк должен исходить из следующих принципов:

1. Максимально полно использовать имеющуюся у него ресурсную базу, так как она является платной. И поддержание ресурсной базы на необходимом уровне для многих банков является основной статьёй затрат. Кредитование населения позволяет решить данную задачу путём расширения линейки кредитных продуктов, диверсификации, созданием привлекательных условий кредитования, использованием пакетных продуктов, смягчения требований к потенциальным заёмщикам, совершенствованием скоринговой оценки. Расширение и акцентирование внимания на кредитование населения позволяет избежать таких рисков, как риск концентрации, так как кредитные средства распределены небольшими суммами на большое количество заёмщиков. Однако, настоящий кризис показал, что все под воздействием внешних факторов все частные заёмщики испытывают одинаковые трудности и одновременно. Например, повышение уровня инфляции и последующий за ним рост цен, одновременно снижают уровень реальных доходов, и соответственно – платёжеспособности частных клиентов банков.

Однако, как уже многократно говорилось, рынок потребительского кредитования крайне интересен коммерческим банкам. А в условиях растущей конкуренции на данном рынке, банк, чтобы сохранять и улучшать своё положение на этом рынке, банк должен постоянно работать над предложением и маркетингом, активным формированием спроса на кредитные продукты.

Одним из основных направлений решения данной задачи, как уже отмечалось, является расширение линейки предлагаемых продуктов, диверсификация, пакетные решения. В плане последнего, можно предложить клиенту одновременно с кредитом, открытие текущего счёта, выгодные условия по вкладам, системы мобильного и удалённого обслуживания, кредитную карту, зарплатную карту с овердрафтом и т.д. Банку нужно заинтересовать клиента и по окончании действия кредита продолжать сотрудничество с банком. Так как именно значительная клиентская база и

является залогом успешного размещения ресурсов банка. А добросовестное исполнение кредитных обязательств является лучшим показателем надёжности заёмщика.

2. Поддержание текущего уровня качества портфеля потребительских кредитов и его повышение. Рост спроса порождает необходимость совершенствования следующего важнейшего направления кредитной политики в области кредитования частных клиентов. Как известно, низкий уровень качества кредитов создаёт два негативных момента, способных существенно повлиять на финансовый результат деятельности банка:

- Отвлечение дополнительных средств в резервы по ссудам низкого качества (рост коэффициентов резервирования);

- Рост доли просроченной задолженности, а с ней падение доходов, рост резервов, падение рентабельности.

Решение данной проблемы может быть получено достижением оптимального соотношения удовлетворения растущего спроса на кредитные продукты и отсечением потенциальных заёмщиков, имеющих признаки недостаточной кредитоспособности или не проходящих действующую систему скоринга, установленную в банке.

3. Минимизация кредитных рисков усовершенствованием системы скоринга.

В принципе, если обсуждать проблемы потребительского кредитования, скоринг должен постоянно присутствовать в качестве инструмента решения любой задачи, решаемой банком в области кредитования населения. Так как именно с помощью этого метода банк отбирает среди всех заявителей и в случае любых кредитных продуктов своих будущих клиентов [20]. И именно скоринг лежит в основе третьего основного направления кредитной политика банка в области потребительского кредитования: минимизация кредитных рисков.

Рекомендации по совершенствованию кредитной политики ФК «Открытие»:

1. Активное продвижение кредитных продуктов среди зарплатных клиентов. Реклама-двигатель торговли. Чем активнее предлагается продукт, тем большее его количество удастся продать. Зачастую продвижение кредитного продукта останавливается на активной рекламе, с использованием билбордов, рекламных роликов по ТВ, интернет – рекламы. Банк «Открытие», благодаря слияниям с другими банками, имеет огромную базу зарплатных клиентов и продолжает ее наращивать. В настоящее время на предприятиях и организациях зарплатных клиентов отсутствует какое-либо продвижение продуктов. Хотя, для потребительского кредитования, зарплатные клиенты являются лояльными и несут минимальный риск. Ежеквартальные презентации актуальных продуктов банка, на территории организации-партнера, могут увеличить количество продаж. Такой подход одновременно решит несколько проблем. Во-первых, подробно объяснит клиентам сильные стороны продукта, развеет сомнения, даст ответы на возникающие вопросы и тем самым, улучшит ситуацию с финансовой грамотностью клиентов. Во вторых сотрудник банка, выступающий перед аудиторией, не только грамотно проведет презентацию, но и составит на месте предварительные заявки на получение кредита или кредитных карт. В дальнейшем, заявки должны быть обработаны CRM системой и менеджером по продажам.

2. Использование CRM систем. Прикладное программное обеспечение для автоматизации и оптимизации продаж. Внедрить систему CRM для розничного бизнеса. В настоящий момент в операционных офисах банка не используется.

Набор функций, необходимых для CRM в операционных офисах:

– Модуль учета клиентов – позволит фиксировать и сохранять историю взаимодействий с потенциальным заемщиком.

– Автоматизация бизнес-процессов - позволит не только ставить задачи, но и отправлять sms-рассылки, которые напомнят клиентам о встрече, а сотрудникам о назначенном визите клиента.

– Интеграция с почтой, сайтом и IP-телефонией, чтобы вся информация, по какому каналу она бы ни поступила, сразу фиксировались в CRM.

Система поможет вести клиента по этапам продаж. Оптимизирует базу клиентов. Напомнит сотруднику о назначенных звонках, встречах и статусе заявок и.т.д. Программа даст возможность провести необходимые мероприятия и довести все заявки до сделки. Снизит риск недоработки заявок сотрудниками, а также позволит оценить объем работы каждого из них.

3. POS-кредитование. В настоящий момент банком не применяется. Данный вид кредитования, несмотря на свои недостатки, имеет большую популярность, что позволит банку привлечь новых клиентов. Многие из граждан не имеют возможности совершить крупную покупку за наличный расчет исходя из уровня своего дохода. POS-кредитование оформляется на конкретный товар в точках продаж. Исходя из этого, приоритетной задачей для банка развить тесные взаимоотношения с торговыми сетями.

4. Дополнительная система кредитования. Выдать зарплатным клиентам зарплатные дебетовые карты с овердрафтом под гарантии работодателя. Размер разрешённого овердрафта для каждого клиента установить индивидуально, исходя из среднемесячной заработной платы. Для минимизации кредитного риска заключить с работодателем клиента договор, который сделает невозможным получение необеспеченного кредита и в случае увольнения сотрудника действие карты прекращается.

Разработанные мероприятия по совершенствованию потребительского кредитования и оптимизации работы ООО «Северский» ПАО Банк «ФК Открытие» были внесены на рассмотрение в рамках проекта для сотрудников

банка «От идеи к практике». Данные мероприятия позволят банку увеличить объем продаж кредитных продуктов и оптимизировать работу операционных офисов.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3- 3Б4Б1	Яхругиной Алёны Олеговны

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	Экономика
Уровень образования	бакалавриат		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p>1. <i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)</i> – <i>опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</i> – <i>чрезвычайных ситуаций социального характера</i> 	<p>1. Компания располагает офисом с современным оборудованием, комфортными рабочими местами для сотрудников с высоким освещением для работы;</p> <p>2. Сотрудники компании, чаще всего, страдает от неподвижного положения в течение всего рабочего дня, и воздействия излучения от ПК;</p> <p>3. В офисе по географическому расположению наименее возможны чрезвычайные ситуации.</p>
<p>2. <i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>1. Трудовой кодекс;</p> <p>2. Постановления правительства РФ;</p> <p>3. Федеральные законы РФ.</p>

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципы корпоративной культуры исследуемой организации; – системы организации труда и его безопасности; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – системы социальных гарантий организации; – оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<p>1. Рассмотрение более комфортных и безопасных условия труда для сотрудников компании.</p> <p>2. Развитие сотрудников через обучающие программы, программы подготовки и повышения квалификации.</p> <p>3. Поддержание дальнейшую стабильность в выплатах заработной платы.</p> <p>4. Разработка системы нематериального стимулирования.</p>
<p>1. <i>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>содействие охране окружающей среды;</i> – <i>взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i> – <i>спонсорство и корпоративная благотворительность;</i> – <i>ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров),</i> – <i>готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</i> 	<p>1. Осуществление деятельности компании в полном соответствии требованиям законодательства.</p> <p>2. Разработка спонсорских программ и участие в благотворительности.</p> <p>3. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для рекламодателей.</p> <p>4. Соблюдение всех необходимых условий по ответственности перед рекламодателем.</p>
<p>2. <i>Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i></p>	<p>1. Анализ правовых норм трудового</p>

<ul style="list-style-type: none"> – Анализ правовых норм трудового законодательства; – Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов. – Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. 	законодательства
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Жанна Александровна	канд. экон. наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ461	Яхругина Алёна Олеговна		

3 Социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это концепция, в соответствии с которой компания учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду [30].

В данной главе ВКР анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности ПАО Банка «ФК Открытие». Банк выполняет функции не только экономического, но и социального финансового института, признает важность системы корпоративного управления.

Для того чтобы программы КСО приносили различные социальные и экономические результаты, необходима их интеграция в стратегию компании. Иными словами, деятельность компании и программы КСО должны иметь одинаковый вектор. Тогда программа КСО будет выступать органическим вспомогательным элементом деятельности компании.

Основные программы КСО проводятся по следующим направлениям: инвестиции в человеческий капитал, охрана труда, социальная ответственность (повышение качества обслуживания клиентов, социальное влияние), экология.

В соответствии с приведенным перечнем программ, можно выделить стейкхолдеров банка в сфере КСО:

Таблица 10 – Стейкхолдеры Банка

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Работники компании	Органы федеральной и местной власти
Клиенты	Население страны
акционеры	

Прямые стейкхолдеры – это группы, организации или индивидуумы, которые имеют легитимное и прямое влияние на бизнес. Косвенные стейкхолдеры – это группы, организации или индивидуумы, которые имеют опосредованное влияние на бизнес. Как видно из таблицы 10, у банка есть как внешняя, так и внутренняя направленность программ в сфере КСО.

Интересы акционеров связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов). Наемные работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Клиентов интересует качество, безопасность и доступность банковских продуктов. Органы федеральной и местной власти заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона.

Банк гарантирует организацию управления персоналом в соответствии с действующим трудовым законодательством, с соблюдением прав человека, исключая деление по национальному признаку и рассматривая каждого сотрудника как личность, стремящуюся к самореализации, карьерному и профессиональному росту.

Банк «Открытие» постоянно разрабатывает новые программы обучения для персонала. Программы направлены преимущественно на обучение

сотрудников базовым понятиям и операциям, необходимым им для работы, а также общению с клиентами для того, чтобы оно соответствовало стандартам качества банка. В обучении сотрудников банк делает упор на совершенствование их профессиональных квалификаций и компетенций. Помимо этого, развиваются в них способности к управлению и социальные навыки.

Продолжает развиваться практика онлайн обучения среди сотрудников. Дистанционное обучение эффективно для освоения компьютерных программ, законодательных норм и требований, приобретения базовых знаний в сферах личностного роста и управления.

Основными направлениями корпоративных льгот в ПАО Банк ФК «Открытие» являются оплата ДМС. Банк предлагает своим сотрудникам страхование от несчастных случаев и тяжелых болезней. При наступлении страхового случая – инвалидности, травмы, критического заболевания, необходимости длительного лечения или смерти – осуществляется финансовая выплата пострадавшему или его родственникам. За последние три года количество участников и объем финансирования данной программы остаются стабильными.

Клиенты Банка. Одним из конкурентных преимуществ Банка является европейский уровень качества обслуживания клиентов, позволяющий строить и развивать долгосрочные отношения. Выгодные условия и темпы развития Банка привлекают не только клиентов, но и партнеров по бизнесу, высоко ценящих собственную репутацию и активное взаимовыгодное сотрудничество.

Для мониторинга удовлетворенности клиентов ПАО Банк ФК «Открытие» использует следующие основные инструменты:

- индекс лояльности клиентов, для составления которого, задают вопрос: готовы ли они порекомендовать Банк «Открытие» своим друзьям и знакомым.

– исследование удовлетворенности, которое отражает, насколько оказываемый сервис соответствует требованиям и ожиданиям клиентов (как в целом, так и по различным аспектам).

Для дальнейшего сокращения количества обращений в 2019 году осуществлены среди прочих следующие мероприятия:

– разработка новой редакции Стандартов сервиса – документа, в котором подробно описано, как должны вести себя наши сотрудники при общении с клиентом;

– внедрение стандартов операционных процедур по самым популярным обращениям (например, по розыску, возврату платежей и урегулированию проблемных операций в устройствах самообслуживания), чтобы реагировать на них максимально быстро и не допускать их преобразования в жалобы.

Существуют программы адресной помощи всем указанным косвенным стейкхолдерам, однако как выяснится далее, их доля по материальным затратам все равно окажется меньше, чем у прямых стейкхолдеров. Это связано именно с тем, что работники являются гарантом финансовой стабильности и высокого качества производимой продукции. Тем не менее, благотворительная и адресная помощь создает имидж компании как с точки зрения реализации продукции, так и с точки зрения стимулирования работников.

Таблица 11 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Льготы и гарантии работникам	Социальные инвестиции	Сотрудники организации	Ежегодно	усиление социальной защищенности работников повышение мотивации к труду и закрепление в банке
Подарки детям к Новому году	Социальные инвестиции	Дети работников банка	Ежегодно с 20 по 29 декабря	

договор коллективного добровольного медицинского страхования работников со страховой компанией «Росгосстрах»	Социальные инвестиции	Работники	Ежегодно	Дополнительно страхование от несчастного случая, усиление социальной защищенности работников
Экзамен по программе «Охрана труда персонала»	Социальные инвестиции	Работники компании	Ежегодно	Снижение производственного травматизма Рост заинтересованности в результатах труда
Экологическая программа	Социальные инвестиции	Работники компании, Экологические Организации, Жители регионов присутствия	Календарный год (с 1 января по 31 декабря включительно)	Хорошая Экологическая обстановка в регионах деятельности компании
Благотворительность и спонсорство	Социальные инвестиции Благотворительные пожертвования	Население регионов присутствия компании, Местные власти	ежеквартально	Снижение уровня социальной напряженности в регионах деятельности компании Улучшение уровня жизни в регионах деятельности компании
Стандарты операционных процедур	Социальные инвестиции	Клиенты	Календарный год (с 1 января по 31 декабря включительно)	Рост уровня обслуживания и удовлетворения клиентов Банка сервисом и предоставляемыми услугами

Программы КСО имеют множество направлений и охватывают интересы всех стейкхолдеров. Большинство программ направлено на

внутренних стейкхолдеров, и охватывает их разностороннее. Определим затраты на КСО Банка (таблица 12).

Таблица 12 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Стоимость реализации на планируемый период
1	Безопасность и охрана труда	64,7 млн. руб.
2	Развитие персонала	12,5 млн. руб.
3	Пакет социальных услуг:	7,5 млн. руб.
4	Охрана окружающей среды	23 млн. руб.
5	Благотворительность	6,6 млн. руб.
6	Спонсорство	1,8 млрд. руб.
	ИТОГО:	2,9 млрд. руб.

Программы КСО соответствует целям и стратегии банка «Открытие» и отвечают интересам стейкхолдеров.

Эффект программ КСО по отношению к Банку выражается:

- в улучшении имиджа;
- в стимулировании роста продаж;
- в повышении узнаваемости услуг Банка;
- в снижении текучести кадров;
- в повышении морального духа персонала;
- в повышении квалификации персонала.

Рекомендации:

– Пропагандировать социальные практики. Это также будет улучшать образ банка на рынке.

– Активно поддерживать международный обмен опытом в области КСО как одной из наиболее значимых форм социального партнерства, привлекая к этой работе различные компании.

– Создать национальную общепринятую методику оценки внешней КСО совместно с другими компаниями, экспертами и государственными органами, основываясь на международном опыте.

Корпоративная социальная ответственность становится одним из необходимых факторов развития компаний, нацеленных на долгосрочное функционирование. Сокращение рисков, экономия на затратах, улучшенный имидж компании, привлечение дополнительных инвестиций и улучшенные отношения со стейкхолдерами способствуют дальнейшему развитию.

Чтобы корпорации осознали выгоду социальной активности, необходимы определенные условия со стороны государства, совместное принятие и осуществление мер по созданию соответствующей инфраструктуры, механизмов выбора приоритетных направлений социальной поддержки рынка труда, согласованности благотворительности со стратегиями корпораций, согласование экономических интересов бизнеса и общества [31].

Заключение

В результате, проведенной работы был рассмотрен процесс потребительского кредитования в банковском секторе и разработаны мероприятия по его совершенствованию и минимизации кредитного риска.

В теоретической части выпускной квалификационной работе ознакомились с теоретическими основами и ролью потребительского кредитования.

Значение потребительского кредита велико как с социальной точки зрения, так и со стороны всего экономического сектора. Он призван удовлетворять различные потребительские нужды, способствует росту товарооборота, особенно в секторе дорогих товаров длительного пользования, позволяет решить столь острую жилищную проблему, одновременно развивая строительную отрасль. Частично он помогает выравнивать степень потребления слоёв населения с различными доходами.

Для банковского сектора потребительский кредит во всем разнообразии форм и видов предоставляет обширное поле для разработки классических и эксклюзивных кредитных программ, позволяющих с одной стороны снизить банковские риски, с другой - быть привлекательными для потенциального заёмщика и дать преимущество банку среди конкурентов.

Во второй главе проведен анализ объекта исследования в ПАО ФК «Открытие». Изучена история создания и развития банка, проанализирована структура активов банка и его кредитный портфель, были рассмотрены предоставляемые кредитные продукты банка в ОО «Северский». На основе этого выявлены основные направления совершенствования потребительского кредитования и минимизации кредитного риска.

По состоянию на 01 марта 2019 года, величина активов-нетто банка «ФК Открытие» составила 2 207 млрд руб., что соответствует 7-й строке рейтинга российских банков по этому показателю. Уставной капитал Банка составляет 226 487 206 800,84 руб. Собственный капитал по состоянию на 01

марта 2019 года составил 320,89 млрд руб. Наибольший вклад: 45,44% в кредитном портфеле в 2019 году принадлежит кредитам негосударственным коммерческим организациям (балансовый счёт 452). Кредиты физическим лицам составили 17,92%, негосударственным финансовым организациям – 8,38%. Просроченная задолженность составила 23,87%, что является значительной величиной.

Основные перспективные направления развития деятельности ОО «Северский» ПАО Банк «ФК Открытие» и всей финансовой корпорации - это совершенствование кредитной политики и снижение кредитного риска.

Ставя перед собой задачу эффективного использования привлечённых средств, банк должен исходить из следующих принципов:

1. Максимально полно использовать имеющуюся у него ресурсную базу.
2. Поддержание текущего уровня качества портфеля потребительских кредитов и его повышение.
3. Минимизация кредитных рисков усовершенствованием системы скоринга.

Рекомендации по совершенствованию кредитной политики ФК «Открытие»:

– Активное продвижение кредитных продуктов среди зарплатных клиентов. Ежеквартальные презентации актуальных продуктов банка, на территории организации-партнера, могут увеличить количество продаж. Также для зарплатных клиентов, при условии поручительства организации-партнера, могут быть выданы дебетовые карты с овердрафтом

– Использование программного обеспечения для автоматизации и оптимизации продаж в операционных офисах. Внедрение системы CRM уже не инновация, а необходимость.

– POS-кредитование. Как способ привлечь новых клиентов. Многие из граждан не имеют возможности совершить крупную покупку за

наличный расчет исходя из уровня своего дохода. POS – кредитование поможет клиенту купить товар, а банку привлечь нового клиента и предложить другие кредитные продукты.

Состояние рынка кредитования физических лиц в российском банковском секторе показывает высокую рискованность размещения активов. За историю становления банковского сектора в новейшей истории размер просроченных кредитов уже неоднократно приближался к критической отметке, за которой следовал крах всей финансовой системы. Причиной тому послужила авантюрная кредитная политика банков, достаточные запасы, созданные в годы высоких цен на углеводороды, пренебрежение процедурами, призванными минимизировать кредитные риски.

Сегодня рискованное управление кредитным портфелем может привести к отзыву лицензии банка, банкротству. Для укрепления банковского сектора, для приведения кредитования физических лиц в соответствие с международными стандартами, требуется поднять работу риск-менеджмента банков на новый уровень. Методы и процедуры управления кредитным риском разработаны, обоснованы и успешно применяются лидерами российской банковской системы. Данные мероприятия должны найти практическое применение банками России.

Особое значение среди мер, уменьшающих риск кредитных операций при кредитовании физических лиц, должно принадлежать изучению клиента, его финансового положения. Изучение кредитной организацией разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов, или, напротив, обеспечивающих их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности потенциальных заёмщиков. Для анализа кредитоспособности физических лиц применяется оценочная система, основанная на опыте и экспертных знаниях менеджмента банка, а также рассчитывается платёжеспособность заёмщика и максимальный размер кредита исходя из платёжеспособности заёмщика.

Оценки подлежат множество факторов, таких как характер заёмщика, предполагаемое использование средств, источники погашения кредита и обеспечение кредита. Характер заёмщика определяется исходя из его кредитной истории и степени надёжности, показываемой продолжительностью и постоянством работы, искренностью и другими факторами. Доход клиента является основным источником погашения кредита и должен быть адекватным в соответствии с долгами и другими обязательствами заёмщика. В процессе кредитования банк отдаёт предпочтение клиентам, имеющим прочную репутацию и зарекомендовавших себя в качестве надёжных партнёров.

В качестве минимизации рисков при кредитовании физических лиц, должны применяться мероприятия организационного плана: расширение линейки существующих кредитных продуктов, диверсификация кредитного портфеля, лимитирование кредитов. Мероприятия, имеющие в основе технологические процедуры: рейтинговые модели, внедрение программных комплексов скоринга, как инструмента, позволяющего свести человеческий фактор при принятии решения о выдаче кредита к нулю, формализовать относительные критерии качества заёмщика, придать им количественное значение. Это избавляет менеджера, принимающего решение, от неопределённости, возникающей из-за недостатка объективных параметров, ускоряет принятие решения о выдаче кредита банком, повышает конкурентоспособность банка с одновременным снижением уровня кредитного риска.

Рынок кредитования физических лиц является наиболее гибкой, стремительно развивающейся отраслью банковской деятельности. Несмотря на некоторый спад динамики кредитов физическим лицам в портфелях ведущих банков, в настоящее время снова наметился его подъем. Это требует от банков более ответственно относиться к вопросу качества заёмщиков, сведения рисков к минимуму, так как, по мнению многих ведущих экономистов, уже сегодня практически исчерпаны возможности роста

резервов на возможные потери по ссудам. Дальнейший рост просроченной задолженности потребует либо увеличение капитализации банков, либо вся прибыль банков уйдёт на создание резервов, что приведёт к новой волне банкротств.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система КонсультантПлюс.. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/ (дата обращения 03.04.19).
2. Федеральный закон РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 "О банках и банковской деятельности" // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР. –1990. –№ 27. –Ст. 357; СЗ РФ. – 2007. – N 1. – Ст. 9.
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система КонсультантПлюс.. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (Дата обращения 03.04.19).
4. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 25.11.2017) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система КонсультантПлюс – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/ (Дата обращения 04.04.19).
5. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. проф. О.И. Лаврушина. 6-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2017. – 768 с.
6. Ефимова М.С. Всё о кредите для населения / М.С. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2018. – 176с.
7. Официальная статистика кредитных портфелей банков [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/icstatistics/incomparisons/# (дата обращения: 10.05.19).
8. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального Банка

РФ. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/pdko/int_rat/ (дата обращения: 10.05.19).

9. Лунтовский Г.И. Приказ Банка России от 29.11.2017 № ОД-3353 об уменьшении размера уставного капитала Публичного акционерного общества Банк «Финансовая Корпорация Открытие» / Г.И. Лунтовский // Вестник Банка России. – 2017. – № 103 (1937) – С. 19-20 .

10. ПАО Банк «ФК Открытие» Общая информация [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО КБ «ФК Открытие». – URL: <https://www.open.ru/about> (дата обращения 20.04.19).

11. Динамика собственного капитала ПАО Банк «ФК Открытие» [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО КБ «ФК Открытие». – URL: https://ir.open.ru/reports?_ga=2.251322821.238737299.1559562341-960247657.1552652622 (дата обращения 20.04.19).

12. Структура и динамика кредитного портфеля ПАО Банк «ФК Открытие» [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО КБ «ФК Открытие». – URL: https://cdn.open.ru/storage/files/2018_EY_RSBU.pdf?_ga=2.139184624.238737299.1559562341-960247657.1552652622 (дата обращения 20.04.19).

13. Ключников И.К. Кредит и банки: вводный курс: учеб. – метод. пособие / И.К. Ключников, О.А. Молчанова, О.И. Ключников. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 176 с.

14. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции / Е.Ф. Жуков – СПб: Питер, 2015.– 234 с.

15. Васильева Е. Е. Ретроспектива подходов к оценке кредитного риска: Базель I, II, III / Е. Е. Васильева // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 2. – С.175–181.

16. Тепман Л.Н. Управление банковскими рисками: учебное пособие/ Тепман Л.Н., Эриашвили Н.Д. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 311 с.

17. Грачева, М. В. Управление рисками в инновационной деятельности: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по

экономическим специальностям / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 89 с.

18. Епифанов М.А. Управление кредитными рисками / М.А. Епифанов // Финансовый бизнес. – 2017. – № 9. – С. 38–49.

19. Катасонова В.Ю. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Ю. Катасонова, В.П. Биткова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 499 с.

20. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент / П.П. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 304 с.

21. Рыкова И.Н. Скоринг – оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов / И.Н. Рыкова // Финансы и кредит. – 2017. – № 18 – С.28-40.

22. Банковские риски: учебник / О.И Лаврушин [и др.]. / ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. – М.: КноРус, 2016. – 292 с.

23. Энциклопедия финансового риск менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 4 е изд., испр. и доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. – 355 с.

24. Макаров М.Ю. К вопросу о реализации управления кредитными рисками коммерческого банка [Электронный ресурс] / М.Ю. Макаров, К.Д. Вайсбейн // Электронный научный журнал «Управление, Бизнес и Власть». – 2018. – №1. – URL: <http://ubv.esrae.ru/88-115> (дата обращения 10.05.2019) .

25. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин . – М.: Дашков и К, 2016. – С. 216 – 218.

26. Митрофанова К. Б. Понятие кредитного риска и факторы, на него влияющие [Электронный ресурс] / К. Б. Митрофанова // Молодой ученый. – 2016. – №2. – С. 284-288. – URL: <https://moluch.ru/archive/82/14980/> (дата обращения: 20.05.2019).

27. Выборова Е. А. Особенности диагностики кредитоспособности субъектов хозяйствования / Е. А. Выборова // Финансы и кредит. – 2017. – № 1. – 84 с.
28. Петров Д. А. Кредитный риск-менеджмент, как инструмент борьбы с возникающей проблемной задолженностью [Электронный ресурс] / Д. А. Петров, Помазанов М. В. // Банковское кредитование. – 2018. – №6 – URL: <https://bankir.ru/publikacii/20081128/kreditnii-risk-menedjment-kak-instryment-borbi-s-vozniknoveniem-problemnoi-zadoljennosti-1426387/> (дата обращения: 20.05.2019).
29. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2018. – 214с.
30. Теория антикризисного менеджмента: учебник / ред. А.Н. Ряховской. – 2-е изд., перераб. и доп. –М.: Магистр: ИНФРА–М. 2016. – 624с.
31. Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности заёмщиков в банковском риск-менеджменте. / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. – М.: КноРус, 2016. – 166 с.
32. Беляева И.Ю. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндаров – М.: КНОРУС, 2018. – 162с.
33. Руководство по социальной ответственности [Электронный ресурс] / международный стандарт ISO 26000:2010 / Международные стандарты. URL: <https://www.iso.org> (Дата обращения 20.05.2019).

Приложение А

(справочное)

Динамика развития потребительского кредитования, ВВП России и доходов населения

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Валовый национальный продукт (млрд руб)	38807,2	46 308,50	46308,5	60282,5	68 163,90	73133,9	79199,7	83 387,20	86 148,60	92 037,20	97 283,20
Денежные доходы населения руб	16 895,00	18 958,40	20780	23 221,10	25 928,20	27 766,60	30 466,60	30 747,00	31 421,60	32 635	43 400
Кредиты и прочие средства, предоставленные физ. лицам, включая просроченную задолженность (млрд. руб.)	3537,21	3169,9	3725,2	5 550,90	7 737,10	9 957,10	11 329,50	10 684,30	10803,9	12173,7	12366,7
Темпы прироста денежных доходов населения, в %	13,67	12,21	9,61	11,75	11,66	7,09	9,72	0,92	2,19	3,86	32,99
Темпы прироста кредитов и прочих средств, предоставленных физ. лицам, в %	37,81	-10,38	17,52	49,01	39,38	28,69	13,78	-5,69	1,12	12,68	1,59

Приложение Б

(справочное)

Динамика, состав и структура основных статей актива за 2015-2018

годы, млн руб.

	2017	2018	2019	2018/	2019/
	янв	янв	янв	2017	2018
Валюта баланса НЕТТО (Актив)	2868662	2350598	1707916	81,94	72,66
Высоколиквидные активы	99977	54077	68873	54,09	127,36
Денежные средства	33478	41479	37705	123,90	90,90
Корсчет в ЦБ	38272	5581	20978	14,58	375,88
Драгметаллы и драг. камни	13625	5767	9624	42,33	166,88
Госбумаги	132521	329405	191481	248,57	58,13
Госбумаги России	132521	329405	47679	248,57	14,47
Средства в банках	152693	532055	216236	348,45	40,64
Корсчета	9029	5323	7794	58,95	146,42
Резиденты	1630	1097	2785	67,30	253,87
Нерезиденты	7399	4226	5009	57,12	118,53
Прочие расчеты	7830	15671	8672	200,14	55,34
МБК	135835	511061	199770	376,24	39,09
- размещенный в ЦБ		197000	28085		14,26
Валютные операции	25	0	569	0,00	
Портфель ценных бумаг	444246	419071	379632	94,33	90,59
Облигации местных властей	42208	33299	24080	78,89	72,31
Ценные бумаги банков	6911	22008	6279	318,45	28,53
Корпоративные облигации	164969	291955	125222	176,98	42,89

Акции	10461	58841	66773	562,48	113,48
Паи, доли, участие	49607	77300	129927	155,82	168,08
Ценные бумаги переданные (РЕПО)	168407	17245	55172	10,24	319,93
Кредиты клиентам (вкл. про срочку)	1889677	884946	731769	46,83	82,69
Резидентам	1591191	763602	686248	47,99	89,87
-коммерческим предпр-м	756987	302841	290245	40,01	95,84
-финансовым организациям	537540	120440	54380	22,41	45,15
- физическим лицам	93183	75770	119391	81,31	157,57

Приложение В

(справочное)

Структура активов банка по состоянию на 01 января 2019 года

	2017	2018	2019	2017	2018	2019
	Янв	Янв	Янв	%	%	%
Валюта баланса НЕТТО (Актив)	2868662,0	2350598,0	1707916,0	100	100	100
Высоколиквидные активы	99977,00	54077,00	68873,00	3,49	2,30	4,03
Денежные средства	33478,00	41479,00	37705,00	1,17	1,76	2,21
Корсчет в ЦБ	38272,00	5581,00	20978,00	1,33	0,24	1,23
Драгметаллы и драг. камни	13625,00	5767,00	9624,00	0,47	0,25	0,56
Биржа	132521,00	329405,00	191481,00	4,62	14,0	11,2
Госбумаги	132521,00	329405,00	47679,00	4,62	14,0	2,79
- Госбумаги России	152693,00	532055,00	216236,00	5,32	22,6	12,7
Средства в банках	9029,00	5323,00	7794,00	0,31	0,23	0,46
Корсчета	1630,00	1097,00	2785,00	0,06	0,05	0,16
Резиденты	7399,00	4226,00	5009,00	0,26	0,18	0,29
Нерезиденты	7830,00	15671,00	8672,00	0,27	0,67	0,51
Прочие расчеты	135835,00	511061,00	199770,00	4,74	21,7	11,7
МБК		197000,00	28085,00	0,00	8,38	1,64
размещенный в ЦБ	25,00	0,00	569,00	0,00	0,00	0,03
Валютные операции	444246,00	419071,00	379632,00	15,5	17,8	22,2
Портфель ценных бумаг	42208,00	33299,00	24080,00	1,47	1,42	1,41
Облигации местных властей	6911,00	22008,00	6279,00	0,24	0,94	0,37
Ценные бумаги банков	164969,00	291955,00	125222,00	5,75	12,4	7,33
Корпоративные облигации	10461,00	58841,00	66773,00	0,36	2,50	3,91
Акции	49607,00	77300,00	129927,00	1,73	3,29	7,61
Паи, доли, участие	168407,00	17245,00	55172,00	5,87	0,73	3,23

Ценные бумаги переданные (РЕПО)	1889677,0	884946,00	731769,00	65,9	37,7	42,9
Кредиты клиентам (вкл. просрочку)	1591191,0	763602,00	686248,00	55,5	32,5	40,9
Резидентам	756987,00	302841,00	290245,00	26,39	12,88	16,99
- коммерческим предприятиям	537540,00	120440,00	54380,00	18,74	5,12	3,18
- финансовым организациям	93183,00	75770,00	119391,00	3,25	3,22	6,99
- физическим лицам	2868662,00	2350598,00	1707916,00	3,49	2,30	4,03

Приложение Г

(справочное)

Структура пассивов по состоянию в 2016-2018 годах

	2017	2018	2019	Доля	Доля	Доля
	Янв	Янв	Янв	2017	2018	2019
	млн руб	млн руб	млн руб	%	%	%
ПАССИВЫ						
Валюта баланса ЧЕТТО (Актив)	2868662	2350598	1708013	100	100	100
Собственные средства	360288	818603	606935	12,56	34,83	35,53
Уставный фонд	11018	138000	166275	0,38	5,87	9,74
- эмиссионный доход	58647	318200	332645	2,04	13,54	19,48
Переоценка имущества, в т.ч.	3344	-16576	-4820	0,12	-0,71	-0,28
- основных средств	5745	7601	4991	0,20	0,32	0,29
- прочие источники переоценки	-1174	-1275	-862	-0,04	-0,05	-0,05
Прибыль прошлых лет	58082	3	-224066	2,02	0,00	-13,12
Прибыль текущего года (102 ф.)	14150	-220541	7746	0,49	-9,38	0,45
Обязательные резервы (РВПС)	204410	599517	329155	7,13	25,50	19,27
Средства банков	1077410	648688	261342	37,56	27,60	15,30
Корсчета	15793	31958	129232	0,55	1,36	7,57
резиденты	14988	31816	129174	0,52	1,35	7,56
нерезиденты	805	141	58	0,03	0,01	0,00
Прочие расчеты	483	7247	7784	0,02	0,31	0,46
МБК	1061135	609484	124326	36,99	25,93	7,28

привлеченный от резидентов	664503	34075	105274	23,16	1,45	6,16
привлеченный от нерезидентов	30543	10093	13070	1,06	0,43	0,77
привлеченный от ЦБ	366088	565316	5982	12,76	24,05	0,35
Валютные операции	26	11095	558	0,00	0,47	0,03
Производные финансовые инструменты	24447	609	1520	0,85	0,03	0,09
Клиентские счета	283839	266938	235726	9,89	11,36	13,80
Резиденты	253286	255692	224032	8,83	10,88	13,12
- бюджетные средства	63	57	47	0,00	0,00	0,00
-некоммерческие организации	28212			0,98	0,00	0,00
- коммерческие предприятия	118213			4,12	0,00	0,00
- финансовые организации	19965			0,70	0,00	0,00
-физических лиц (граждан)	63035	65908	68808	2,20	2,80	4,03
- физических лиц (предпринимателей)	8105			0,28	0,00	0,00
- организации в фед. собственности		6319	5516		0,27	0,32
-организации в гос. собственности		668	715	0,00	0,03	0,04

- негосударственные организации (вкл. нерезидентов)		135324	113293	0,00	5,76	6,63
- физических лиц (граждан)		9342	15433	0,00	0,40	0,90
- средства в расчетах	8241	34375	17079	0,29	1,46	1,00
- драгметаллы и камни	7452	3698	3141	0,26	0,16	0,18
Нерезиденты	28637	8350	4562	1,00	0,36	0,27
- юридических лиц	15470	2255	2832	0,54	0,10	0,17
- физических лиц (предпринимателей)	843	777	1369	0,03	0,03	0,08
- средства в расчетах	12319	5314	357	0,43	0,23	0,02
- драгметаллы и камни	6	4	5	0,00	0,00	0,00
Незавершённые расчёты	1916	2896	7132	0,07	0,12	0,42
Привлеченные средства	1114015	605853	594183	38,83	25,77	34,79
Резиденты	949896	548246	568824	33,11	23,32	33,30
вклады и депозиты	894301	492345	521417	31,17	20,95	30,53
- бюджетные средства	44500		14000	1,55	0,00	0,82
- некоммерческие организации	32347	3165	9964	1,13	0,13	0,58
- коммерческие предприятия	205571	64985	98419	7,17	2,76	5,76
- финансовые организации	169716	80328	38792	5,92	3,42	2,27
- физических лиц	442167	343867	360243	15,41	14,63	21,09

ценные бумаги	55595	55902	47407	1,94	2,38	2,78
- облигации	16151	25848	18787	0,56	1,10	1,10
- векселя	37989	29617	28620	1,32	1,26	1,68
Нерезиденты - вклады и депозиты	164119	57606	25359	5,72	2,45	1,48
- юр.лица	159101	55202	7374	5,55	2,35	0,43
- физ.лица	5018	2404	17986	0,17	0,10	1,05

Приложение Д

(справочное)

Динамика статей доходов и расходов за 2016 – 2018 годы, млн руб.

	2017	2018	2019	2018/20	2019/2018
	янв	янв	янв	17	
Процентные доходы	183580,54	169756,85	109867,64	92,47	64,72
Процентные расходы	-628,51	-9250,80	-10994,78	-1471,86	-118,85
Чистые процентные доходы	182952,04	160506,05	98872,85	87,73	61,60
Изменение резерва под обесценение кредитного портфеля		-14052,10			
Чистые доходы от операций с ценными бумагами	-44539,22	-4943,68	-4094,63	11,10	82,83
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	-4378,04	-2870,99	-9958,68	65,58	346,87

Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	0,20				
Комиссионные доходы					
Комиссионные расходы	-32,73	-113,36		346,35	0,00
Прочие операционные доходы	-4,96	-1246,70	-737,50	- 25135,0 8	-59,16
Операционные доходы	133997,30	137279,22	84082,05	102,45	61,25
Операционные расходы	-4933442,68	-1672793,3	-847250,6	33,91	50,65
Прибыль до налогообложения	-4799445,38	-1535514,1	-763168,5	31,99	49,70
Налог на прибыль	-5698,99	-5795,65	-1125,07	101,70	19,41
Чистая прибыль	-4805144,4	-1541309,8	-764293,6	32,08	49,59
Выплаты из чистой прибыли					
Нераспределённая прибыль	-4805144,37	-1541309,8	-764293,6	32,08	49,59

Приложение Е

(справочное)

Выполнение обязательных нормативов ПАО «ФК Открытие»

в 2016-2018 годах

	Допустимое значение	2017	2018	2019
		янв	янв	янв
Н1.0 - норматив достаточности капитала банка (собственных средств), минимум 10,0%	мин. 8,00%	13.15%	11.88%	16.30%
Н1.1 - норматив достаточности базового капитала банка, минимум 5,0%	мин. 4,50%	6.80%	11.81%	16.24%
Н1.2 - норматив достаточности основного капитала банка, минимум 5,5% (до 01.01.2015), минимум 6,0% (с 01.01.2015)	мин. 6,00%	8.87%	11.85%	16.27%
Н1.4 - норматив финансового рычага, минимум 3%	мин. 3,00%	-	-	16.37%
Н2 - норматив мгновенной ликвидности, минимум 15,0%	мин. 15,00%	144.14%	226.07%	101.99%
Н3 - норматив текущей ликвидности, минимум 50,0%	мин. 50,00%	108.23%	286.37%	177.43%
Н4 - норматив долгосрочной ликвидности, максимум 120,0%	макс. 120,00%	43.08%	26.15%	41.39%
Н7 – норматив максимального размера крупных кредитных рисков, максимум 800%	макс. 800,00%	261.14%	217.55%	183.95%

Н9.1 - максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам), максимум 50%	макс. 50,00%	12.89%	0.00%	-
Н10.1 – норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка, максимум 3%	макс. 3,00%	0.23%	0.24%	0.30%
Н12 - норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц, максимум 25%	макс. 25,00%	16.17%	18.97%	15.66%

Приложение Ж

(справочное)

Структура кредитного портфеля ПАО «ФК Открытие» на 01 января 2019 года, млн.руб.

	на 01.01.2019	Доля в структуре
Кредитный портфель	606856,73	100,00
Кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности	69,00	0,01
Кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности	953,19	0,16
Кредиты, предоставленные некоммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности		0,00
Кредиты, предоставленные негосударственным финансовым организациям	50871,22	8,38
Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям	275780,26	45,44
Кредиты, предоставленные негосударственным некоммерческим организациям	223,36	0,04

Кредиты и прочие средства, предоставленные индивидуальным предпринимателям	5358,43	0,88
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	108749,82	17,92
Кредиты, предоставленные юридическим лицам - нерезидентам	19950,35	3,29
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам - нерезидентам	51,93	0,01
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам		
Коммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности		
Коммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности	1,11	
Негосударственным финансовым организациям	40913,82	
Негосударственным коммерческим организациям	58379,41	
Негосударственным некоммерческим организациям	2032,99	
Индивидуальным предпринимателям	2574,05	
Физическим лицам	30566,97	
Юридическим лицам - нерезидентам	10367,47	
Физическим лицам - нерезидентам	13,37	
Итого просроченная задолженность	144849,18	23,87

Приложение И

(справочное)

Структура кредитного портфеля КБ «ФК Открытие» за 2016 – 2018 годы

	Наименование кредитного продукта	на 01.01.2016	на 01.01.2017	на 01.01.2018	на 01.01.2019	Изменение	
						Абсолют- ное	Темп роста%%
	Кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности						
	на срок от 31 до 90 дней	2,50	117,77	0,00		-2,50	0,00
	на срок от 91 до 180 дней	195,30	532,62	348,70	69,00	-126,30	35,33
	на срок от 181 дня до 1 года	406,34	1392,12	718,05		-406,34	0,00
	на срок свыше 3 лет	12,09	1,73	772,04		-12,09	0,00
		616,23	2044,23	1838,79	69,00	-547,23	11,20
	Кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности						
	на срок до 30 дней	0,00	105,00	0,00		0,00	
	на срок от 31 до 90 дней	188,64	647,89	0,60	12,00	-176,64	6,36
	на срок от 91 до 180 дней	396,19	690,33	135,13	195,38	-200,81	49,31
	на срок от 181 дня до 1 года	113,43	804,89	936,36	437,79	324,37	385,97
	на срок от 1 года до 3 лет	68,64	78,83	123,20	308,02	239,38	448,76
		766,90	2326,95	1195,30	953,19	186,29	124,29
	Кредиты, предоставленные некоммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности						
	на срок от 181 дня до 1 года	17805,01				-17805,01	0,00

	Кредиты, предоставленные негосударственным финансовым организациям				18,21	18,21	
	на срок от 31 до 90 дней	6298,79	223,91	333,81	89,22	-6209,57	1,42
	на срок от 91 до 180 дней	10700,00	4847,00	2539,00	3328,00	-7372,00	31,10
	на срок от 181 дня до 1 года	19200,00	27528,10	0,00	247,98	-18952,02	1,29
	на срок от 1 года до 3 лет	26642,63	23462,16	8478,89	19244,40	-7398,23	72,23
	на срок свыше 3 лет	23074,46	38311,93	79983,36	27961,62	4887,16	121,18
		85915,88	94373,10	91335,05	50871,22	-35044,66	59,21
	Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям						
	Кредит, предоставленный при недостатке средств на расчётном (текущем) счёте ("овердрафт")	3305,70	3889,76	1468,11	2036,63	-1269,07	61,61
	на срок до 30 дней	475,09	182,14	54,49	11,07	-464,03	2,33
	на срок от 31 до 90 дней	11163,24	7339,38	1613,76	16885,51	5722,28	151,26
	на срок от 91 до 180 дней	16212,10	12550,91	13251,23	27085,04	10872,93	167,07
	на срок от 181 дня до 1 года	48153,42	46452,74	35828,99	34680,90	-13472,52	72,02
	на срок от 1 года до 3 лет	52809,65	59443,80	20130,87	29653,49	-23156,16	56,15
	на срок свыше 3 лет	263938,65	329846,99	239901,86	165427,63	-98511,02	62,68
		396057,84	459705,72	312249,31	275780,26	-120277,58	69,63
	Кредиты, предоставленные негосударственным некоммерческим организациям						
	Кредит, предоставленный при недостатке средств на расчётном (текущем) счёте ("овердрафт")	0,00	9,40	0,00		0,00	
	на срок от 31 до 90 дней	0,00	12,80	0,00		0,00	
	на срок от 91 до 180 дней	0,00	139,47	35,00	0,00	0,00	

Продолжение приложения И

	на срок от 181 дня до 1 года	5,80	689,19	393,74	30,00	24,20	517,24
	на срок от 1 года до 3 лет	0,00	1886,53	1262,19	112,00	112,00	
	на срок свыше 3 лет	127,35	324,59	1013,88	81,36	-46,00	63,88
		133,15	3061,98	2704,81	223,36	90,21	167,75
	Кредиты и прочие средства, предоставленные индивидуальным предпринимателям						
	Кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт")	171,16	205,06	49,00	123,36	-47,80	72,07
	на срок до 30 дней	0,20	11,10	0,00		-0,20	0,00
	на срок от 31 до 90 дней	114,54	35,28	14,03	7,71	-106,83	6,73
	на срок от 91 до 180 дней	175,24	237,10	199,66	543,55	368,31	310,17
	на срок от 181 дня до 1 года	512,92	425,57	252,52	247,78	-265,14	48,31
	на срок от 1 года до 3 лет	418,55	804,02	882,33	843,73	425,18	201,58
	на срок свыше 3 лет	1669,70	4182,62	2485,71	3586,18	1916,48	214,78
	Прочие средства, предоставленные индивидуальным предпринимателям	0,00	2,74	3,95	6,12	6,12	
		3062,31	5903,47	3887,19	5358,43	2296,12	174,98
	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам						
	на срок до 30 дней	37,93	113,99	56,63	0,00	-37,93	0,00
	на срок от 31 до 90 дней	22,92	17,98	8,85	0,06	-22,86	0,27
	на срок от 91 до 180 дней	203,47	327,16	319,66	203,87	0,40	100,20
	на срок от 181 дня до 1 года	2972,90	4153,23	2929,52	3226,24	253,34	108,52
	на срок от 1 года до 3 лет	27697,98	84530,63	67930,04	101057,53	73359,55	364,86

Продолжение приложения И

	Кредит, предоставленный при недостатке средств на депозитном счете ("овердрафт")	1627,53	6725,01	5490,67	4262,12	2634,59	261,88
		32562,73	95868,00	76735,37	108749,82	76187,09	333,97
	Кредиты, предоставленные юридическим лицам - нерезидентам						
	на срок от 31 до 90 дней	31,01	3831,75			-31,01	0,00
	на срок от 91 до 180 дней	1272,62	2263,79			-1272,62	0,00
	на срок от 181 дня до 1 года	10244,05	13162,97	4574,89		-10244,05	0,00
	на срок от 1 года до 3 лет	23972,88	26607,69	9031,33	19003,75	-4969,13	79,27
	на срок свыше 3 лет	15792,96	6152,92	34222,94	946,59	-14846,37	5,99
		51313,53	52019,11	47829,16	19950,35	-31363,18	38,88
	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам - нерезидентам						
	Кредиты на срок от 1 года до 3 лет	42,23	0,71			-42,23	0,00
	Кредиты на срок свыше 3 лет	28,52	60,62	19,19	49,61	21,09	173,94
	Кредит, предоставленный при недостатке средств на депозитном счете ("овердрафт")	0,96	5,07	3,36	2,32	1,36	242,07
		71,71	66,39	22,55	51,93	-19,78	72,41
	Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам						
	Коммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности	1,04	1,01	0,00		-1,04	0,00
	Коммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности	207,91	3,00	3,00	1,11	-206,80	0,54
	Негосударственным финансовым организациям	3503,65	406,51	12476,45	40913,82	37410,17	1167,75

Продолжение приложения И

	Негосударственным коммерческим организациям	62035,52	93934,63	126146,50	58379,41	-3656,12	94,11
	Негосударственным некоммерческим организациям	9,73	165,90	13,17	2032,99	2023,27	20902,64
	Индивидуальным предпринимателям	742,78	2367,72	2798,74	2574,05	1831,27	346,54
	Физическим лицам	4881,32	30640,20	30313,89	30566,97	25685,65	626,20
	Юридическим лицам - нерезидентам	2305,11	2627,24	224,87	10367,47	8062,36	449,76
	Физическим лицам - нерезидентам	4,58	7,35	12,01	13,37	8,79	292,17
		73691,64	130153,56	171988,62	144849,18	71157,54	- 58996,02