НОУ ВПО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА»

Заочный факультет экономики и права

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой

_____

«____»_____201

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ:

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК ОТКРЫТИЕ»)

Потребительское кредитование в россии: состояние и пути его совершенствования (на примере ПАО «Ханты-мансийский банк Открытие»)

Направление подготовки «ЭКОНОМИКА»

профиль «Финансы и кредит»

квалификация «БАКАЛАВР»

Выполнила:

Студентка группы ЭБЗ-1

Евдокименкова Ольга Евгеньевна

Научный руководитель:

к.э. н., доцент

Ткач Нина Дмитриевна

Москва 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....3
Глава 1. Теоретические основы кредитования физических лиц в кредитных организациях.....6
1.1. Сущность,принципы и функции потребительского кредитования.....6
1.2. Критерии классификации потребительских кредитов.....15
1.3. Современное состояние рынка потребительского кредитования в России..18
Глава 2. Анализ потребительского кредитования в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».....24
2.1.Анализ экономических и финансовых показателей деятельности ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».....24
2.2. Кредитная политика и виды кредитов физическим лицам в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».....33
2.3. Оценка кредитоспособности физического лица и поручителя в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».....41
Глава 3. Основные направления совершенствования потребительского кредитования.....50
3.1. Совершенствования потребительского кредитования в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».....50
3.2. Перспективы потребительского кредитования в современных условиях в России.....55
Заключение.....65
Список нормативно-правовых актов и использованной литературы.....69
Приложение.....72

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время одним из динамично развивающихся рынков в России является рынок потребительского кредитования. Потребительское кредитование является неотъемлемой частью современного розничного рынка, покупателями на котором являются граждане, приобретающие товары и услуги для личного потребления.

В последние годы кредитование потребителей и выдача ипотечных кредитов отнеслись к разряду наиболее популярных финансовых услуг, предоставляемых банками. Несмотря на это, потребительское и ипотечное кредитование имеют свои существенные недостатки со стороны банкиров. Процент невозвращенных кредитов подобного рода обычно выше, чем по другим кредитам. Во многих случаях наиболее прибыльными являются кредиты семьям. Ключевым фактором предоставления качественных потребительских кредитов выступают характер и чувство ответственности заемщика. Банк может оценить их с помощью анализа кредитной истории заемщика и по многим другим факторам. Вопрос потребительского кредитования достаточно значим для нашей страны.

Потребительское кредитование получило такое широкое распространение в развитых странах в первую очередь потому, что посредством использования данной технологии финансирования покупок, резко расширяется емкостью рынка по целому спектру потребительских товаров и недвижимости, услуги кредитования оказываются особенно востребованными со стороны населения, что и подтверждает актуальность избранной темы.

Объектом исследования является коммерческий банк ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» в части предоставления потребительских кредитов населению.

Предметом исследования являются экономические и финансовые отношения между коммерческим банком и физическими лицами по выдаче и погашению кредитов.

Целью исследования является предложить основные направления совершенствования предоставления потребительских кредитов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты системы кредитования, её сущность, виды, функции потребительского кредитования;

- рассмотреть теоретические основы потребительского кредитования в коммерческом банке;

- провести анализ экономических и финансовых показателей деятельности ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»;

- провести анализ кредитного портфеля на примере ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»;

- проанализировать методы оценки кредитоспособности физических лиц;

-провести анализ структуры и динамики потребительских кредитов в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»;

- провести оценку качества кредитного портфеля;

- предложить пути совершенствования потребительского кредитования;

Теоретическую основу составили труды отечественных ученых в области банковской деятельности, экономики и финансов О.И.Лаврушина, Е.Ф. Жукова, Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой, Н.Д. Эриашвили, Ю.Н. Коробова, Ю.С. Крупнова и др.

Методологической базой исследования являетсяметод диалектического развития, системный и сравнительный анализ, наблюдение, сравнение и группировка и другие методы научного познания.

Информационную базу работы составили Гражданский кодекс РФ, федеральные законы, нормативные акты Банка России, бухгалтерская и

финансовая отчетность, внутренние документы ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», официальные сайты Банка России и ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».

Структура работы определена в соответствии с целью и поставленными задачами и включает введение, основную часть, состоящую из трёх глав, заключения, нормативно-правовых актов и использованной литературы, приложений.

Практическая значимость работы состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы специалистами банковского дела ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

1.1 Сущность, принципы и функции потребительского кредитования

Потребительский кредит – кредит, предоставляемый населению. [1]Другими словами это сумма денежных средств, переданных кредитной организацией (как правило, банком) на определенных условиях физическому лицу для приобретения тех или иных товаров или услуг. Иными словами, это заем, ссуда, одолжение или аванс. Основными отличительными чертами отечественного потребительского кредита являются:

- договорный режим отношений между кредитором и заемщиком;
- платность;
- срочность;
- целевой характер.

При этом:

- договорный режим отношений между кредитором и заемщиком обеспечивается посредством заключения между ними особого соглашения – кредитного договора;
- платность потребительского кредита обеспечивается установлением и последующим взиманием с заемщика процентной ставки по кредиту;
- срочность потребительского кредита обеспечивается установлением и последующим соблюдением заемщиком срока пользования кредитом

(срока погашения кредиторской задолженности);

- наконец, целевое использование потребительского кредита обеспечивается систематическим контролем кредитора за операциями,

---

[1]Быстров С.А. Розничный банковский бизнес и потребительский кредит. //Банковские услуги,2010,№11,с.42

совершаемыми заемщиками с кредитными средствами.

Потребительский кредит, как форма кредитных отношений является относительно самостоятельной экономической категорией с направленностью на инвестирование в человеческий капитал, на удовлетворение социальных потребностей. К последним относятся потребности:

- в собственном жилье (доме, квартире, комнате) и других объектах недвижимости (даче, коттедже, приусадебном участке и т.д.);

- в приобретении товаров длительного пользования (мебели, электронно-бытовой техники, автомобилей и т.п.), предметов роскоши;

- в образовании, отдыхе, туризме, лечении.

Потребительский кредит помогает стимулировать эффективность труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчёт ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый, взявший в кредит, старается сохранить свое рабочее место, как можно дольше, т.е. на более долгий промежуток времени. Только так он может быть уверенным в своих силах выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами, как честное и добросовестное лицо, для дальнейших связей.

Обычно потребительскому кредиту сопутствуют дополнительные комиссии и сборы, которые увеличивают реальную стоимость кредита и формируют так называемую скрытую процентную ставку. Поэтому выбор кредита в том или другом банке, исходя из объявленной процентной ставки по кредиту, может быть не всегда наилучшим. В силу Федерального закона № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации" все банки в РФ должны раскрывать эффективные ставки по кредитам.

[2]Другими словами, банки должны раскрывать полную стоимость своих кредитов с учётом всех дополнительных платежей и комиссий. Несомненно, этот факт защищает интересы заемщиков. Перед тем, как заключить договор, клиент имеет полную информацию обо всех платежах по кредитному договору, о размерах комиссий и сроках уплаты, что позволяет рассчитать свои финансовые возможности для грамотного приобретения товара в кредит.

К потребительскому кредиту не относятся ссуды, которые предоставляются гражданам – индивидуальным предпринимателям на производственные цели, т.е. для производства и реализации продукции с целью получения дохода, поскольку в данном случае кредит теряет главный отличительный признак потребительского кредита – удовлетворение личных потребностей ссудозаемщиков.

Потребительский кредит выступает в 2-х формах: денежной и товарной. Товарная форма имеет кредит, предоставляемый населению торгующими организациями под товары длительного пользования с рассрочкой платежа; кредит, предоставленный строительными компаниями на покупку квартиры с рассрочкой платежа, а также кредит в виде проката предметов потребления, предоставляемый отдельными компаниями. Денежная форма – это когда заключается договор между банком и заемщиком. В такой форме выдаются кредиты на строительство и капитальный ремонт индивидуальных жилых домов, квартир, приобретение или строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков, на неотложные нужды, а также на лечение, образование, приобретение туристических путевок и др.

---

2 Письмо ЦБ РФ «Об определении эффективной процентной ставки по ссудам, предоставленным физическим лицам» от 29.11.2006 г.,№ 175-Т.//Вестник Банка России,2007,№1.

Кредитная организация должна осуществлять кредитование населения при соблюдении важнейших принципов. Принципы кредитования – это основополагающие условия, на которых выдается кредит заемщику.

[3] Такими принципами кредитованию являются:

- срочность;
- возвратность;
- платность;
- дифференцированность;
- обеспеченность.
- целевой характер кредита (см.рис.1)

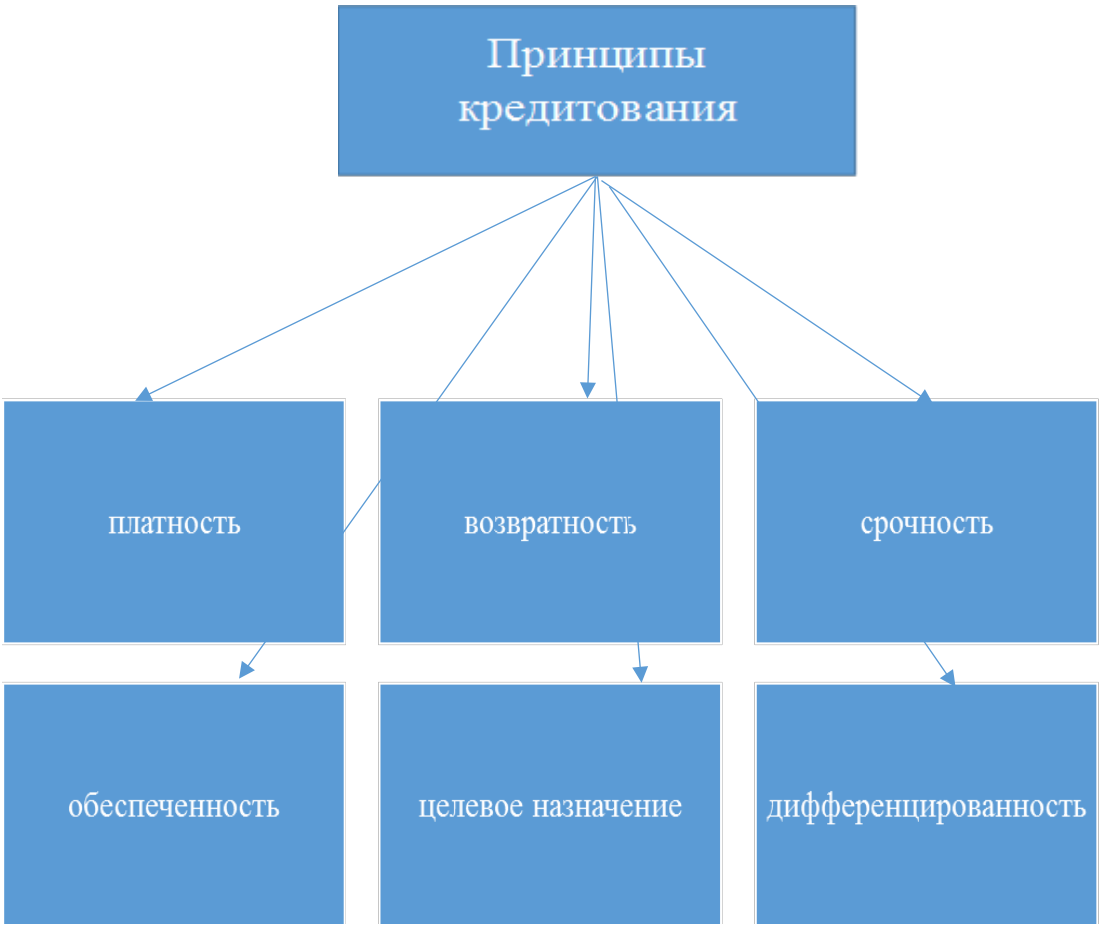


Рис. 1 Принципы кредитования

Рассмотрим значение вышеуказанных принципов кредитования:[4]

[3]Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой Белоглазова Г. Н. – М.:Высшее образование, 2009, с. 135

Срочность кредитования означает, что наряду с условием возвратности банк должен определять и закреплять в кредитных договорах с заемщиками конкретные сроки погашения выданных кредитов. Он должен устанавливаться с учетом характера, сроков проведения кредитуемых мероприятий и формирования реальных источников погашения кредита. Сроки кредитования могут определяться как конкретной датой, так и наступлением определенных событий (кредиты с открытым сроком).

Принцип возвратности кредита заключается в том, что по окончании срока кредитного договора заемные деньги должны быть возвращены кредитору в полной сумме (основной долг) и с процентами. В случае не возврата кредита в срок заемщику начисляются пени (штрафные санкции), размер которых устанавливается в кредитном договоре.

Платность кредитования означает, что за предоставление кредита банк взимает с заемщика определенную плату, которая обеспечивает возмещение его затрат по привлеченным ресурсам, на содержание самого банка и формирование банковской прибыли. Плата за кредит взимается в форме процента. Размер процентной ставки устанавливается по соглашению сторон и дифференцируется в зависимости от кредитного риска каждой кредитной сделки.

Дифференцированность кредитования означает, что коммерческие банки индивидуально подходят к вопросу о выдаче кредита каждому своему клиенту, дифференцируя условия данной операции в зависимости от его кредитоспособности, кредитной истории и других обстоятельств. Ссуда должна предоставляться только тем хозорганам, которые в состоянии его своевременно вернуть. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитования, под которыми понимается финансовое

---

[4]Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой Белоглазова Г. Н. – М.:Высшее образование, 2013, с. 139

состояние предприятия, дающее уверенность в способности и готовности заемщика возвратить кредит в обусловленный договором срок.

Обеспеченность кредита означает, что на случай непредвиденных обстоятельств, ухудшения финансового состояния заемщика банк должен располагать вторичными источниками погашения кредита, к которым относятся: залог имущества, поручительства третьих лиц и банковская гарантия. Обеспечение обязательств по банковским ссудам в одной или одновременно нескольких формах предусматривается обеими сторонами кредитной сделки в заключаемом ими между собой кредитном договоре. Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств.

Целевой характер кредита используется для большинства кредитных отношений. Он выражает необходимость целевого использования средств кредитора. В кредитном договоре оговаривается конкретная цель использования полученной ссуды. С помощью такого условия кредитор не только контролирует соблюдение кредитного договора, но также и получает уверенность в возвращении ссуды и процентов. Нарушение данного обязательства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафных санкций.

Выдача кредита в зависимости от типа клиента может быть осуществлена в следующем порядке:

- юридическим лицам – в безналичной форме путем зачисления средств на расчётный, текущий или корреспондентский счёт;

- физическим лицам – в безналичной форме путем зачисления средств на счёт лица в банке либо наличными через кассу банка;

- кредиты в иностранных валютах выдаются юридическим и физическим лицам только в безналичной форме.

Погашение кредитов и процентов по нему осуществляется следующими

способами:

- списанием средств со счёта заёмщика по его платёжному поручению;

- списанием средств со счёта заемщика, обслуживаемого в другом банке, на основании платёжного требования банка-кредитора. В этом случае средства могут списываться без акцепта владельца счета, если такая возможность предусмотрена в договоре и заёмщик письменно уведомил банк, в котором открыты его счета, о своем согласии на такое списание средств в соответствии с заключённым договором;

- списанием средств со счёта заемщика – юридического лица, обслуживающегося в самом банке-кредиторе, на основании платёжного требования последнего (в безакцептном порядке, если это предусмотрено в договоре);

- перечислением средств со счетов заёмщиков – физических лиц на основании их письменных распоряжений, переводом ими денег через предприятия связи или другие кредитные организации;

- взносом наличных в кассу банка-кредитора;

- удержанием из сумм, причитающихся на оплату труда заёмщиков, являющихся работниками банка-кредитора (по их заявлениям или на основании договора).

В установленный в кредитном договоре день, (день уплаты процентов и/или погашения основного долга) работник бухгалтерии, ответственный за ведение счёта заёмщика, на основании соответствующего распоряжения, подписанного уполномоченным должностным лицом банка, либо оформляет бухгалтерскими проводками факт уплаты процентов и/или погашения основного долга, либо (при неисполнении или ненадлежащем исполнении клиентом своих обязательств по договору) переносит возникшую задолженность клиента на счета учёта просроченной задолженности. Задолженность по кредитам, безнадежная и/или признанная нереальной для взыскания, в установленном порядке списывается с баланса банка за счет

средств специально формируемых на такой случай резервов, а при недостатке таких средств относится на убытки отчётного года.

Тем не менее, в соответствии со сложившейся практикой потребительские кредиты следует различать по функциям и соответствующим функциональным группам.

К основным функциям потребительского кредита относятся:[5]

- стимулирующая (стимулирование потребительского спроса, увеличение товарооборота и оборота услуг);

- перераспределительная (ускорение оборота денег);

- эмиссионная (создание средств обращения и замещение наличных денег);

- трансформационная (превращение вкладов в кредитные ресурсы).

Рассмотрим каждую из функций подробнее.

Как отмечалось, кредитование, стимулируя потребительский спрос, опосредованно оказывает поддержку отраслям экономики, ориентированным на конечного потребителя (розничная торговля, легкая и перерабатывающая промышленность, автомобилестроение, электронная промышленность). Поддержка выражается в расширении рынка сбыта товаров, ускорение процесса реализации товаров и, как следствие, сокращении издержек реализации (хранение, упаковка, транспортировка). Кроме того, потребительское кредитование способствует повышению товарооборота торговых предприятий и производителей конечной продукции, увеличению количества денег в распоряжении предприятия за счет увеличения скорости их оборота.

С помощью кредита свободные денежные капиталы и сбережения помещаются их владельцами в банки, а последние путем предоставления кредитов пускают их в оборот. Оборот денег ускоряется также тем, что покупка

---

[5]Колесов А.И. О некоторых вопросах развития потребительского кредитования // Деньги и кредит, 2009, с.285

товаров в кредит исключает необходимость предварительного накопления денег, а долг может оплачиваться немедленно после получения дохода. Таким образом, кредит и кредитная система сводит до минимума резерв денег как покупательного и платежного средств у каждого отдельного физического и юридического лица.

Очевидно позитивное воздействие потребительского кредита и на денежную систему страны. Содержание эмиссионной функции кредита, в том числе потребительского, заключается в создании кредитных средств обращения и замещения наличных денег. Она проявляется в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства, т.е. в оборот наряду с наличными деньгами вводятся безналичные деньги. Действие данной функции проявляется и тогда, когда на основе замещения наличных денег происходят наличные расчеты.

Осуществляя кредитные операции, банки способны трансформировать краткосрочные вклады в долгосрочные кредиты, и наоборот. С одной стороны, банки предоставляют своим заемщикам различные виды кредитов, а с другой - сами являются получателями кредита, выпуская ценные бумаги или получая дисконтный и ломбардный кредит у Банка России. В любой стране население испытывает трудности с накоплением денег, необходимых для покупки дорогих автомобилей или бытовой техники. Используя кредит и возвращая его в рассрочку в виде ежемесячных платежей, потребители избегают необходимости накапливать средства прежде, чем сделать покупку, и получают в распоряжение вещи в то время, когда при отсутствии потребительского кредита они все еще делали бы сбережения для их приобретения. Одновременно обязанность по выплате основного долга и процентов кредитору стимулирует заемщика к качественному и эффективному труду, инициативе и карьерному росту.

В качестве второстепенных функций потребительского кредита можно указать следующее:

1. Формирование процентных ставок, так, выдача кредитов в различных формах и на различные сроки формирует структуру процентных ставок кредитного рынка. Необходимость возврата кредита и выплаты процентов стимулирует занятость населения.

1. Стимулирование занятости население и эффективность труда, а также увеличение благосостояния населения, его финансовой грамотности, и, как следствие, - уменьшение социальной напряженности подчеркивают социальную значимость потребительского кредита. Негативные социальные явления в условиях финансово-экономического кризиса может вызвать серьезные социальные последствия, поскольку кризис оказывает самое непосредственное влияние на значительную часть населения-потребителей финансовых услуг.

Применение всех принципов и функций кредитования позволяет соблюсти интересы обоих субъектов кредитной сделки банка и заемщика.

1.2 Критерии классификации потребительских кредитов

Потребительские кредиты разнообразны, и их можно классифицировать по различным основаниям.[6]Классификация потребительских кредитов объективно необходима, поскольку выступает и качественной характеристикой, что способствует устойчивому положению кредитной организации. Вместе с тем следует иметь в виду, что любая классификация условна.

К наиболее существенным классификационным признакам потребительского кредита можно отнести четыре категории:

- структура кредита;
- правовая инфраструктура;
- источник предоставления кредита;
- источник погашения кредита.

[6]Даниленко С.А. Банковское потребительское кредитование. М., 2011, с.56

Кроме того, потребительские кредиты могут быть классифицированы по иным, самым различным основаниям(см.рис.2)

1. По направлениям использования (объектом кредитования) различают:

- кредиты на неотложные нужды;
- автокредиты;
- кредиты на строительство и приобретения жилья;
- кредиты на покупку товаров.





Рис. 2 Критерии классификации кредитов

2.По субъектом кредитной сделки различают:

- банковские потребительские кредиты;

- кредиты предоставляемые населению торговыми организациями.

3.По обеспечению кредиты различают:

- кредиты необеспеченные (бланковые);

- обеспеченные (залогом, гарантиями; поручительством, страхованием).

4. По срокам кредитования различают:

- краткосрочные (до 1 года);

- среднесрочные (до 5 лет);

- долгосрочные (свыше 5 лет).

5. В зависимости от порядка предоставления кредитов различают:

- выданные наличным путем;

- выданные безналичным путем.

6. По способу предоставлению кредитов различают:

- кредиты разовые;

- кредиты возобновляемые.

7. По методу погашения кредитов различают:

- кредиты погашаемые единовременно;

- кредиты с рассрочкой платежа (ежемесячно, ежеквартально, и.т.д.).

В России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и др. В отличие от российской трактовки потребительские ссуды в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемы частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг[7].

Таким образом, потребительские кредиты можно классифицировать по различным основаниям. Классификация видов кредита зависит от того, какой критерий положен в основу классификации, в связи с чем можно выделить такие классификационные критерии потребительского кредита, как: по образовавшейся задолженности; по группам риска; по созданию резервов на возможные потери по ссудам; по заемщикам; по видам обеспечения; по срокам погашения; по методам погашения; по целевому направлению использования; по объектам кредитования; по объему; по методу взимания процентов.

1.3 Современное состояние рынка потребительского кредитования в России

В настоящее время степень развития потребительского кредитования во многих странах мира, а теперь и в России сложно переоценить. [8]Российский рынок потребительского кредитования вступил в 2015 году с неоднозначными перспективами. Казалось бы, потребительский кредит - одна из наиболее удобных форм кредитования граждан, желающие приобрести те или иные товары и услуги. В то же время существует целый ряд довольно значительных сдерживающих факторов ,способно существенно снизить рост данного

[7]Банковское дело: учебник. /Под ред. Г.Г. Коробовой. М., 2014, с.279.

[8]Мокеева Н.Н., Харина П.А. Потребительское кредитование в современной России: Тенденции и ожидания // Международный журнал экспериментального образования,2014,№ 5,с. 115-117

сегменты рынка и даже спровоцировать кризис банковской системы в целом.

Большая часть трудоспособного населения уже успело столкнуться с банками, взять кредит, суду, ипотеку.Потребительскийкредит–одна из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования. В последние годы потребительское кредитование в России развивалось стремительными темпами количество клиентов банка росло в геометрической прогрессии , однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка снижается, некоторые аналитики прогнозируют даже отрицательную динамику развития в будущем. По прогнозам специалистов в 2015 году потребительское кредитование физических лиц всё же будет по-прежнему популярным. Сегодня именно этот сегмент розничного бизнеса является наиболее прибыльным, а для клиента — наиболее доступным. Учитывая тенденцию стабилизации стоимости кэш-кредитов — спрос на них будет увеличиваться.

Ставки по потребительским кредитам в текущем году снизяться. И этому будет способствовать несколько факторов. Во-первых, стоимость ресурса в прошлом году достигла пика, и дальше расти ставкам уже некуда. Во-вторых, стабилизировалась политическая ситуация, чуть спало напряжение на валютном рынке.

Оказать положительное влияние на динамику развития рынка должен федеральный закон «О потребительском кредите » внесенный в Государственную думу.[9]

В законе предусмотрены и строго оговорены права и обязанности сторон договора, определено понятие «потребительский кредит», предусмотрены размеры платежей и неустойки и пр. Принятие закона и вступление его в силу должно сделать процедуру заключения потребительских договоров более прозрачной, исключить неоднозначное толкование пунктов кредитных договоров, защитить заемщиков от действий недобросовестных банков-

[9] Федеральный закон « О потребительском кредите(займе)» от 1 июля 2014 г.//СЗ РФ,2014,№ 353

кредиторов. Кредитные организации, в свою очередь, получат простые и действенные способы взимания задолженностей по потребительским кредитам, что значительно снизит риски по ним.

Законопроект должен повысить доверие заемщиков к потребительскому кредитованию, избавить всех участников подобных сделок от неоправданного риска, улучшить динамику роста данного рыночного сегмента.

В последние годы потребительское кредитование в России развивалось поистине стремительными темпами, количество игроков на рынке росло в геометрической прогрессии и казалось бы, что ничто не сможет остановить этот рост, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка заметно приостановился и некоторые аналитик даже прогнозируют в недалеком будущем отрицательную динамику развития.

Причин данной ситуации несколько, самой важной пожалуй является насыщение рынка, практически все платежеспособное население уже имеет потребительские кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые. Не менее важной причиной является и недобросовестность многих банков при раскрытии эффективной процентной ставки по кредитам, т. е. в кредитном договоре содержатся скрытые платежи, не указываемые банком во время рекламных компаний и не раскрываемые сотрудниками банка при оформлении банковского договора, в результате чего лицу, взявшему потребительский кредит, приходится выплачивать значительно большую сумму чем ожидалось, что подрывает доверие к конкретному банку и системе потребительского кредитования в целом.

Однако не только граждане замедляют рост сегмента потребительского кредитования, во многом это зависит и от самих банков, многие из которых для увеличения объема потребительских кредитов снижают требования при выдаче кредита, что ведет к росту так называемых «безнадежных кредитов», которые по мнению аналитиков являются реальной угрозой для банков.

Потенциальный кризис потребительского кредитования может принести

ряду банков большие финансовые проблемы и замедлить рост всего сегмента.

Таблица 1

Количество и объем потребительских кредитов в I квартале 2015 г.

Вид кредита	Количество выданных Кредитов в 1 кв. 2015 г.,ед.	Изменение по сравнению с I кв.2014 г.,%	Объем выданных. Кредитов в 1 кв. 2015 млн. руб.	Изменение по сравнению с I кв. 2014 г,%

Таблица 1 (окончание)

Кредиты на покупку потребительских товаров	3 211 115	-7,83	453 676	9,64
Кредиты с использованием кредитных карт	1 356 833	-2,12	66 432	-3,10
Автокредиты	194 107	-10,11	109 108	-0,99
Ипотечные кредиты	77 482	12,33	147 367	18,34
Итого	4 839 537	-6,12	776 583	8,30

Подведены первые итоги относительно динамики потребительского кредитования в 2015 году (табл.1). Наблюдается уменьшение количества выданных кредитов 6,12%, но при этом объемы, наоборот, возросли на 8,3% до 776,583 млн.руб.

Возможно, такая динамика связана с ужесточением требований к заемщикам. Об этом свидетельствует рост подконтрольных кредитных счетов

системой (система Национального бюро кредитных историй, позволяющая получать информацию о платежном поведении заемщиков), который произошел практически в два раза. Население озабочено экономической стабильностью своего будущего, а поэтому и риск не справиться с бременем выплаты по кредиту останавливает потребителей от приобретения дорогостоящих товаров в кредит.

Несмотря на все проблемы, рынок потребительского кредита активно развивается благодаря огромному интересу со стороны населения и розничных сетей, которые установили, что предоставление потребительского кредита является прекрасным способом увеличения своей прибыли. В таблице 2 приведена динамика и состав кредитов, предоставленных физическим лицам в период 2008-2013 годов в России. В соответствии с данной таблицей можем сделать вывод, что потребительское кредитование с каждым годом растет и в национальной валюте и в иностранной валюте

Можно отметить, что просроченная задолженность по кредитам физическим лицам за анализируемый период растет. Так, по состоянию на 2013г. г. она составила 439 161 млн. руб., превысив тот же показатель на 2008 года больше, чем в два раза (см. рис.3)

Таблица 2

Динамика и состав кредитов, предоставленных физическим лицам, млн. руб.[10]

Период	Кредиты, предоставленные физическим лицам, всего	Кредиты, предоставленные физическим лицам, в рублях	Кредиты, предоставленные физическим лицам, в иностранной валюте и драгоценных металлах
2008	456 779	424 697	32 082
2009	2 613 560	2 485 035	128 525
2010	3 649 100	3 506 664	142 436

[10]Сайт Банка России .URLhttp://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_13.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk

2011	5 438 651	5 289 180	149 471
2012	7 226 423	7 075 352	151 071
2013	8 778 163	8 612 537	165 626



Рис. 3. Динамика просроченной задолженности по кредитам физических лиц, млн. руб.[11]

Таким образом, потребительский кредит является одним из самых популярных и востребованных среди клиентов банков. В настоящее время кредитование физических лиц в России динамично развивается.

[11]http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_13.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК ОТКРЫТИЕ»

2.1 Анализ экономических и финансовых показателей деятельности ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» - универсальный коммерческий банк, который предлагает своим клиентам линейку традиционных банковских продуктов, а также инвестиционные, пенсионные и страховые услуги. Используя ресурсы и преимущества Финансовой Корпорации «Открытие», Банк предлагает широкий спектр финансовых услуг частным лицам, предприятиям малого и среднего бизнеса и крупным корпоративным клиентам.

Банк зарегистрирован в 1992 г. под именем «Карина-Банк». До 23 июля 2009 г. был известен на рынке как «Русский Банк Развития» (РБР).

В ноябре 2008 г., в рамках исполнения Федерального закона по укреплению стабильности банковской системы, 100% акций РБР приобрела Финансовая корпорация «Открытие». В июле 2009 г. название банк получил соответствующее - ЗАО «КБ «Открытие», которое поменялось на ОАО «Банк «Открытие» после присоединения в сентябре 2010 г. одноименного инвестиционного банка (ныне - «Инвестиционный блок «Открытие») и питерского банка «Петровский» (ныне - филиал «Петровский»). Менее чем через год было завершено присоединение Свердловского Губернского Банка

(ныне - филиал «Губернский» в Екатеринбурге) в рамках процедуры егофинансового оздоровления. В 2014 году банк «Открытие» и Новосибирский муниципальный банк были присоединены к Ханты-Мансийскому банку.

После реорганизации банк получил название «Ханты-Мансийский банк Открытие».

В настоящее время банк осуществляет свою деятельность на основании лицензий, выданных Банком России. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций: № 1971 от 5 ноября 2014 года.

Уставный капитал Банка составляется из номинальной приобретенных акционерами. Уставный капитал ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» определяет минимальный размер имущества Банка, гарантирующего интересы его кредиторов. Все акции Банка являются именными. Форма выпуска акций Банка – бездокументарная. Уставный капитал Банка сформирован в сумме 18,594 млрд. руб., дата изменения уставного капитала 12.02.2015 г.

Анализ показателей проводится на основе балансов банка (см. Приложение 1 и 2.)

Таблица 3

Собственные средства ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» за период 2012-2014гг., млн. руб.

	2012	2013	2014	Отклонения 2014 к 2012,+/-
Уставный капитал	10 500	10 500	18 593	8 093
Резервный фонд	4 480	4 480	5 475	995
Нераспределенная прибыль	1 508	8 425	18 773	17 265
Базовый капитал	18 556	26 995	45 704	27 148
Добавочный капитал	0	0	0	0
Основной капитал	18 556	26 995	45 704	27 148
Прирост стоимости	1 325	1 711	3 420	2 095

имущества за счет переоценки				
Субординированный кредит	5 214	8 844	24 981	19 767
Дополнительный капитал	7 458	11 721	28 402	20 944

Таблица 3 (окончание)

Собственные средства (Капитал)	33 199	39 898	74 106	40 907

В 2014 г. собственные средства (капитал) банка по сравнению с 2012 годом увеличился на 40 907 млн. руб., уставный капитал в 2014 г. по сравнению с 2012 увеличился на 8 093 млн. руб. и составил 18 593 млн. руб.

Таким образом, из проведенного анализа следует, что капитал банка стабилен, что благоприятно влияет на деятельность банка в целом и соответствует требованиям Банка России.

Анализ динамики основных экономических показателей деятельности ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», выявил увеличение активов с 2012 по 2014 годы, это говорит о расширении имущественной базы банка (см. таблицу 4).

Таблица 4

Анализ динамики активов и пассивов ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» за период 2012-2014 гг., млн. руб.

	2012	2013	2014	Отклонение 2014 к 2012,+/-	Отклонение 2014 к 2013,+/-
Активы	290 981	366 092	765 085	474 104	398 993

Обязательства	2 300	1 998	3 506	1 206	1 508

В 2014 году по сравнению с 2012 г. активы банка увеличились на 474 104 млн. руб. по сравнению с 2013 г. на 398 993 млн. руб.

Обязательства банка в 2014 году увеличились по сравнению с 2012 годом на 1 206 млн. руб., а в 2013 годом на 1 508млн.руб. это говорит о том ,что банк имеет положительный имидж что повлияло на увеличение клиентской базы и как следствие этого увеличение вкладов.

ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» активно размещает свободные денежные средства в Банке России (см. табл.5)

Таблица 5

Денежные средства ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» размещенные в Банке России за период 2012-2014 гг., млн. руб.

	2012	2013	2014	Отклонение 2014 к 2012,+/-
Остатки средств на текущих счетах в ЦБ РФ	8 554	6 340	15 858	7 304
Остатки средств на текущих счетах в кредитных организациях, в том числе:	7 938	29 866	120 018	112 080
Россия	6 665	25 807	97 302	90 637
Страны «ОЭСР»	0	25 807	22 702	22 702
Страны «СНГ»	3	1 593	13 524	13 521
Другие страны	50	54	0	-50
Денежные средства и их эквиваленты	**23 210**	**89 467**	**269 404**	**246 194**

Обязательные резервы в Банке России не рассматриваются как денежные и приравненные к ним средства в связи с ограничениями в их использовании.

Данные по состоянию на 2014 год несопоставимы с соответствующими данными по состоянию 2013 года в связи с завершением процедуры реорганизации и присоединением к Банку Открытого акционерного общества Банк «ОТКРЫТИЕ» и Открытого акционерного общества «Новосибирский муниципальный банк».

Таблица 6

Основные финансовые показатели ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» за период 2012-2014 гг., млн. руб.

	2012	2013	2014	Отклонение 2014 к 2012,+/-	Отклонение 2014 к 2013,+/-
Чистый процентный доход	9 411	8 506	5 993	- 3 418	- 2 513
Чистый комиссионный доход	3 405	4 050	5 542	2 137	1 492
Операционный доход	20 288	16 891	18 718	- 1 570	1 827
Чистая прибыль за год	6 842	1 760	316 773	309 931	315 013

Чистый процентный доход в 2014 году по сравнению с 2012 годом снизился на 3 418 млн.руб., а по сравнению с 2012 годом тоже снизился на 2 513 млн.руб.

Чистый комиссионный доход банка в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 2 137 млн. руб. по сравнению с 2013 годом на 1 492 млн. руб.

Операционный доход банка в 2014 году по сравнению с 2012 годом снизился на 1 570 млн. руб., а по сравнению с 2013 годом наоборот увеличился на 1 827 млн. руб.Это говорит о хороших перспективах банка.

Чистая прибыль за 2014 год по сравнению с 2012 годом увеличилась на 309 931 млн. руб. по сравнению с 2012 годом на 315 013 млн. руб.

Кредитный портфель коммерческого банка отражает уровень разработанности и внедрения кредитной политики банка. К формированию кредитного портфеля приступают после того, как определена общая цель кредитной деятельности банка, разработана стратегия кредитной политики, сформулированы определяющие приоритеты. Согласно кредитной политике банка определяются лимиты кредитования по срокам, отраслям, группам заемщиков и т.п. Поэтому необходим постоянный мониторинг кредитного портфеля. Динамика кредитного портфеля представлена в таблице 7.

Таблица 7

Динамика кредитного портфеля ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» за период 2012-2014 гг., млн. руб.

	2012	2013	2014	Отклонение 2014 к 2012,+/-
Ссуды представлены кредитным организациям	10 484	12 141	75 001	64 517
Ссуды представлены кредитными организациями по	755	837	10 099	9 344

соглашением обратного РЕПО				
Ссуды, представленные юридическим лицам	34 486	48 892	176 887	142 401
Ссуды представлены юридическим лицам по соглашением обратного РЕПО	16 000	15 500	6 827	-9 173

Таблица 7 (окончание)

Ссуды предоставлены физическим лицам	175 565	167 424	47 625	-127 940
Ссуды, ссудная и приравненная к ней задолженность до вычета резервов под обесценивание	654 456	444 912	116 324	-538 132
Резервы под обесценение	-31 485	-28 686	-7 514	-23 971
Итого ссуды, ссуды и приравненная к ней задолженность после вычета резервов под обесценение	622 970	416 225	258 529	-364 441

Ссуды, ссудная и приравненная к ней задолженность в 2014 году по сравнению с 2012 годом снизилась на 364 441 млн. руб.

Таблица 8

Анализ кредитов юридическим лицам в разрезе целей кредитования ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» млн. руб.

Наименование	2012	2013	2014	Отклонение 2014 к

показателей				2012,+/-
Финансирование текущей деятельности	91 458	93 658	97 736	6 278
Инвестиционное кредитование и проектное кредитование	51 485	48 706	25 372	-26 113

Таблица 8 (окончание)

Требования по сделкам, связанным с отчуждением банком финансовых активов с одновременным предоставлением контрагенту права отсрочки платежа	549	642	1 340	791
Кредитование в рамках сделок РЕПО	7 500	8 665	15 500	8 000
Финансирование дефицита бюджета	3 875	4 852	2 239	-1 636
Прочие цели	1 548	2 729	10 833	9 285
Итого кредитов юридическим лицам	12 458	135 853	192 387	179 929

Анализ таблицы 7 показывает, что банк кредитует юридические лица на финансирование текущей деятельности и кредитование в рамках сделок РЕПО.

В 2014 году по сравнению с 2012 годом выданы кредиты на финансирование текущей деятельности на 6 278 млн. руб., больше чем в 2012 году. В инвестиционном кредитовании наоборот в 2014 было выдано на 26 113 млн. руб. меньше, чем в 2012 году. Кредитование в рамках сделок РЕПО по сравнению с 2012 годом произошло увеличение в 2014 году на 8 000 млн. руб. И в целом выдано кредитов юридическим лицам на 179 929 млн.руб.

Таблица 9

Анализ кредитов физических лиц в разрезе целей кредитования ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» за период 2012-2014 гг., млн. руб.

Таблица 9 (окончание)

Наименование	2012	2013	2014	Отклонение2014 к 2012,+/-
На потребительские цели	38 125	45 176	129 343	91 218
Ипотечные ссуды	24 105	25 900	33 441	9 336
Автокредиты	2 954	3 103	4 618	1 664
Требования по задолженностям ,образованным в результате заключения банком договор уступки прав требования с отсрочкой платежа	9	11	20	11
Итого кредитов физическим лицам	65 193	74 192	167 424	102 231

В 2014 году по сравнению с 2012 годом выданы кредиты на потребительские цели на 91 218 млн. руб., ипотечные кредиты на 9 336 млн. руб. и в целом выдано кредитов на 102 230 млн. руб.

Анализ таблицы 9 показывает, что несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране спрос на кредиты в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» растет. Спрос на кредиты в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» представлен (см.рис.4).

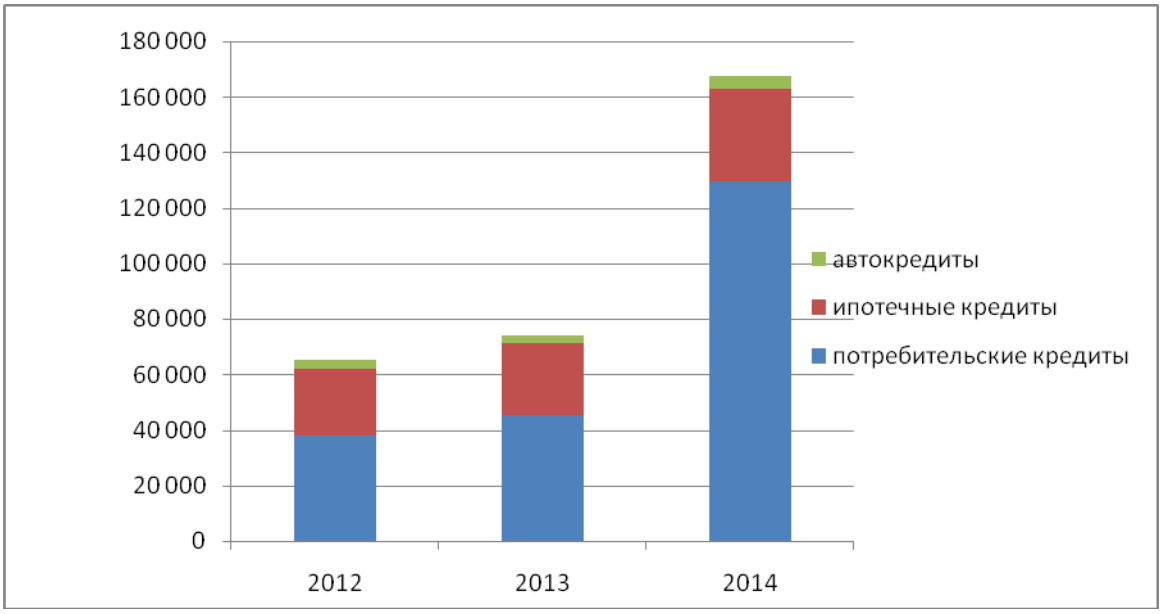


Рис. 4 .Спрос на кредиты за 3 года в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Таким образом, анализируя рисунок 4 мы видим, что в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» наиболее востребованным является потребительское кредитование.

2.2 Кредитная политика и виды кредитов физическим лицам в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Кредитная политика ПАО «Ханты-Мансийского банка Открытие» определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются его

персонал в своей деятельности по оформлению, предоставлению и управлению кредитами.

Кредитная политика является важнейшим аспектом функционирования банка, определяющим его развитие и будущее финансовое состояние. Формирование оптимальной кредитной политики представляет собой сложную многоплановую задачу, решение которой лежит в плоскости использования современных концепций анализа банковской деятельности и применения эффективного инструментария.

Кредитная политика в ПАО «Ханты-Мансийском банке Открытие» разрабатывается в целях совершенствования практики кредитования, обеспечения возвратности банковских ссуд и устранения риска потерь банками. Разрабатывая кредитную политику ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» должны учитывать макроэкономические, региональные и внутрибанковские факторы (см. табл. 8).

Таблица 10

Факторы, определяющие кредитную политику ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Макроэкономические	Общее состояние экономики страны Финансовая политика Правительства Российской Федерации Денежно-кредитная политика Банка России
Региональные	Состояние экономики в регионе Структура клиентов по видам экономической деятельности, их потребность в кредитах Наличие банков-конкурентов и банков-партнеров
Внутрибанковские	Величина собственных средств (капитала) Структура пассивов Квалификация персонала

Для этого используются различные финансовые показатели:

– абсолютные (размер выданных банком кредитов в целом и их определенного вида, величина просроченных и списанных кредитов);

– относительные (доля кредитов определенного качества, доходность кредитов, коэффициенты ликвидности и т.д.).

Индикатором активности банка в реальном секторе экономики может служить также показатель соотношения активов, вложенных в нефинансовый сектор экономики, к общему объему банковских активов.

Кредитная политика в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» создает необходимые предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка, объединяет и организовывает его усилия для достижения установленных целей, уменьшает вероятность ошибок в принятии решений.

Кредитная политика ПАО «Ханты-Мансийского банка Открытие» определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются его персонал в своей деятельности по оформлению, предоставлению и управлению. Банк разрабатывает общие принципы кредитной политики, (меморандум), формирует ее главную цель и основные направления кредитования. Банк заинтересован в недопущении риска, адекватной оценке кредитоспособности заемщика, получении оптимальной прибыли, формировании качественного кредитного портфеля.

Кредитная политика связана с управлением кредитами, от момента принятия решения по выдаче кредита до полного возврата ссуды в банк. Кредитная политика определяет стандарты и параметры, которыми руководствуются банковские работники, отвечающие за представление и оформление кредитов и управления ими. Разумная кредитная политика подчеркивает правильные действия совета директоров и кредитного персонала в разработке кредитной стратегии и тактики и развитии кредитных отношений. Четкая кредитная политика банка является основой управления кредитным риском.

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

Кредитная политика создает необходимые предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка, объединяет и организовывает его усилия для достижения установленных целей, уменьшать вероятность ошибок в принятии решений.

В кредитной политике регламентированы основные направления работы банка и методически изложены следующие разделы:

– структура кредитного портфеля и его диверсификация;

– процедуры выдачи и погашения кредита;

– анализ кредитоспособности заемщика (в том числе залоговой политики банка);

– указания по устранению (минимизации) кредитных рисков;

– указания по мониторингу проблемных кредитов;

– положение, в котором регламентированы полномочия, ответственность работников банка в области кредитования.

В пределах нормативных ограничений, установленных Банком России, коммерческий банк самостоятельно определяет круг будущих заемщиков, виды кредитов, формирует ссудный портфель и устанавливает процентные ставки, исходя из соображений выгодности.

В ПАО «Ханты-Мансийском банке Открытии» разработаны четыре программы кредитования физических лиц.

Таблица 11

Параметры программ CASH кредитования в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Параметры	**«Нужные вещи»**	**«Профессионал»**	**«Партнер»**	**«На личные цели»**

1.Минимальный размер кредита	25 000 руб. РФ	20 000 руб. РФ	50 000 руб. РФ	50 000 руб. 2 000 долл. США/евро
2.Максимальный размер кредита	800 000 руб. РФ	1 500 000 руб. РФ	1 000 000 руб.РФ	**500 000руб. РФ** **85 000 долл.США** **65 000 евро**
3.Валюта кредита	Рубли РФ	Рубли РФ	Рубли РФ	Рубли

Таблица 11 (окончание)

				США/евро
4.Срок	6-60 мес.	6-60 мес.	6-60 мес.	1-60 мес.
5.Интервалы % ставок	19,9-28,9	24,5	18,0-25,9	От 12,9
6.Срок принятия кредитного решения	От 15 минут до 2-х рабочих дней	От 15 минут до 2-х рабочих дней	От 15 минут до 2-х рабочих дней	До 2-х рабочих дней
7.Срок действие кредитного решения	1 месяц			

Наиболее выгодная программа кредитования для заемщиков , это «Профессионал» потому что фиксированная процентная ставка и как правило только по этой программе рассмотрении заявки на кредит происходит за 30 минут.

Банк предъявляет различные требования к заемщикам (см. табл. 12)

Таблица 12

Требования к заемщику в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Требования	**Нужные вещи»**	**«Профессионал»/ «Партнер»**	**«На личные цели»**

Гражданство	РФ	РФ	РФ
Возраст на момент подачи Анкеты	От 23 лет	От 23 лет	От 18 лет
Возраст на момент	До 68 лет (включительно)	До 68 лет (включительно)	До 60 лет (включительно)

Таблица 12 (продолжение)

погашения кредита			
Постоянная регистрация (прописка)	В регионе включенномв Перечень регионов, утвержденный коллегиальным органом ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	В регионе включенномв Перечень регионов, утвержденный коллегиальным органом ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	В регионе включенномв Перечень регионов, утвержденный коллегиальным органом ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»
Виды трудовой занятости	Наемный сотрудник	**Профессионал** Сотрудник организации, с которой Банк ПАО «Ханты-Мансийский»/ ФК «ОТКРЫТИЕ» заключил Договор о порядке и условиях перечисления юридическим лицом-работодателем денежных средств на счете физических лиц-работников»	1.Заемщик должен являться работником «Ханты-Мансийский банк Открытие» 2.Организации,входящий в состав группы компаний ФК «ОТКРЫТИЕ» 3. В регионе, включенном в Перечень регионов, утвержденный коллегиальным

		Партнер Сотрудники организаций, включенных в список одобренных компаний-партнеров ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	органом ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Таблица 12 (окончание)

Место работы ведения и регистрации бизнеса	В регионе присутствия Банка	**В регионе присутствия Банка**	
Стаж на последнем местеработы	Не менее 3 месяцев	**Не менее 3 месяцев**	Не менее 6 месяцев

В ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» кредиты выдаются, физическим лицам с 23 лет до 68 включительно на момент погашение кредита, а сотрудникам банка с 18 лет до 60 лет включительно на момент погашения кредита. Регистрация у заемщика должна быть постоянная и обязательно в регионевключенном в Перечень регионов, утвержденный коллегиальным органом ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие». Вид трудовой деятельности у заемщика должен быть наемным, индивидуальным предпринимателям в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» кредиты не выдаются, так как они достаточно рискованные.

Таблица 13

Пакет документов в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

«Нужные вещи»	**«Профессионал»/ «Партнер»**
1.Паспорт гражданина РФ	1.Паспорт гражданина РФ
2.Один из следующих дополнительных документов:	2.Только для кредита

1)Свидетельство о государственной регистрации регистрации права собственности на недвижимое имущество (квартира, дом, земельный участок) 2) Документы, подтверждающие право собственности на автотранспортное средство 3) Общегражданский заграничный паспорт гражданина РФ	«Партнер» Дополнительный документ: 1)Документ,подтверждающий

Таблица 13 (продолжение)

4) Водительское удостоверение 5) Свидельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН) 6) Страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования 7) Посадочный талон на самолет на имя Заемщика	доход Заемщика 2) Документ, подтверждающий занятость
Свыше 300 000 тыс. рублей РФ 1) Паспорт гражданина РФ 2) Один из следующих дополнительных документов: Свидетельство о государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество (квартира, дом, земельный участок) Документы, подтверждающие право собственности на автотранспортное средство. Поездка за границу РФ (Заграничный паспорт с отметками, дата поездки не старше 12 месяцев) 3) Один документ на выбор: Заверенная работодателем копия трудовой книжки Документы, подтверждающие доход не менее, чем за последние за 3 месяца	

Из этих выше приведенных программ кредитования для заемщиков, наиболее лучший кредит по программе «Профессионал», потому что клиент:

1.Может получить сумму до 1 500 000 млн. руб.

2.Фиксированная процентная ставка 24,5 % годовых.

3. Срок рассмотрение обычно в течение 30 минут.

4. Оформление только по паспорту.

Основная цель кредитной политики в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» - формирование кредитного портфеля, позволяющего поддерживать качество активов на приемлемом уровне, обеспечивающего целевой уровень доходности, направленного на минимизацию кредитных рисков. В 2015 году ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» планирует продолжить наращивание своего присутствия на рынке кредитования, хочет увеличить объем выданных кредитов.

2.3 Оценка кредитоспособности физического лица и поручителя в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

В условиях возрастающей конкуренции на рынке розничного банковского бизнеса прирост выдаваемых физическим лицам кредитов в основном удается получить за счет ускоренного кредитования на основе различных скоринг - систем. Однако практика их массового применения в российских условиях демонстрирует резкий рост не возвратов кредитов. Что и неудивительно: положительный опыт успешного использования данной - технологии в развитых странах был сформирован в совершенно иной экономической среде.

Неразвитость сети кредитных бюро, низкая кредитная культура населения создают ситуацию, когда массированное применение зарубежных скоринг-технологий только усилит кредитные риски розничного банковского бизнеса. В этой связи совершенствование методических подходов к оценке кредитоспособности индивидуальных заемщиков, адаптация зарубежного опыта к российским особенностям представляется весьма важной задачей.

Привлекательность кредитования частных лиц для ПАО «Ханты-

Мансийский банк Открытие» обусловлена применением высоких процентных ставок, которые позволяют получать значительную процентную маржу за достаточно короткий срок. Таким образом, основным способом борьбы за клиента становится ценовая конкуренция.

Технология кредитования устанавливается в кредитной политике банка. Процесс кредитования, в частности кредитования физических лиц, условно можно разделить на несколько этапов. Среди них: рассмотрение вопроса о выдаче кредита; документальное оформление кредита; выдача, ведение, погашение кредита.



Рис. 5Технологический процесс кредитования в ПАО «Ханты – Мансийский банк Открытие»

Рис. 5 Технологический процесс кредитования в ПАО «Ханты – Мансийский банк Открытие»

Технологический процесс кредитования физических лиц в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»представлен на рис.5 .Предотвратить возможные потери позволяет правильная оценка способности заемщика выполнять свои обязательства, поэтому так важна правильная организация процедуры оценки кредитоспособности.

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике - один из основных объектов оценки при определении целесообразности и формы кредитных отношений. Способность к возврату долга зависит от моральных качеств клиента, рода его занятий, возможности заработать средства для погашения своих обязательств.

Перечень элементов и показателей, характеризующих кредитоспособность заемщика, может быть более обширным или кратким в зависимости от целей анализа, видов кредита, сроков кредитования, состояние кредитных отношений банка с заемщиком. Оптимальные или допустимые значения таких показателей определяются в зависимости от деятельности заемщика и конкретных условий сделки.

Скоринговые модели применяются в основном при предоставлении кредитов на покупку товаров (экспресс-кредитование) и при выдаче кредитных карт.

Скоринг - это математическая (статистическая) модель, с помощью которой на базе уже имеющейся у клиента кредитной истории банк определяет вероятность возвращения кредита в назначенный срок. Скоринг использует те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью

(ненадежностью) клиента.

Технология кредитного скоринга представляет собой балльную оценку характеристик, позволяющих с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику. Наиболее значимые для прогнозирования кредитного риска показатели (характеристики) - это возраст, количество иждивенцев, профессия, доход, стоимость жилья.

Ниже в таблице 14приведен пример скоринговой карты, максимальная сумма баллов в ней 1000, а точка отсечения 650 баллов.

Таблица 14

Пример скоринговой карты в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

Показатель	**Значение**	**Балл**
Возраст	18—20 лет	15
	21—25	34
	26—30	55
	31—35	90
	36—50	114
	51—60	97
	>60 лет	15
Семейное положение	Холост (не замужем)	87
	Женат (замужем)	115
	Женат (замужем), но живут раздельно	30
	В разводе	70
	Вдовец (вдова)	65
Наличие детей	Нет детей	87
	Один	64
	Два	52

	Три	14
	Более трех	4
Сфера деятельности	Госслужба	93
	Коммерческая структура	124
	Пенсионер	19
	Другие	47

Таблица 14 (окончание)

Квалификация	Нет квалификации	3
	Обслуживающий персонал	17
	Специалист	72
	Служащий	83
	Руководитель	122
Стаж работы	До одного года	6
	До двух лет	28
	До трех лет	51
	До пяти лет	62
	Более пяти лет	89
Среднемесячный доход	< 5000 рублей	9
	5000—15000 рублей	57
	16000—25000 рублей	94
	26000—40000 рублей	140
	> 40000 рублей	198
Наличие домашнего телефона	Есть	36
	Отсутствует	7
Наличие автомобиля (марка)	Нет автомобиля	70
	Отечественная, старая	7
	Отечественная, новая	53
	Иномарка, старая	60
	Иномарка, новая	115

Преимущества скоринговых моделей достаточно очевидны:

- сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита (увеличение скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным лицам - важнейший способ обеспечения ритейлового кредитования);

- эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков в отношении того или иного заемщика;

- снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита (обеспечение объективности в оценке заявок кредитными инспекторами во всех филиалах и отделениях банка);

- оценка и управление риском кредитного портфеля частных лиц в целом, включая его отделения (учет при определении параметров новых кредитов уровня доходности и риска кредитного портфеля);

- реализация единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов (экспресс - кредиты, кредитные карты, потребительские кредиты, автокредитование, ипотечные кредиты);

- адаптация параметров кредита к возможностям: - сетного заемщика;

-сокращение численности банковского персонала, экономия за счет использования персонала более низкой квалификации;

- контроль всех шагов рассмотрения заявки;

- возможность централизованной корректировки методологии оценки и немедленного ввода новшеств во всех отделениях банка.

- при всем том применение кредитного скоринга сопряжено с рядом трудностей. Одна из них заключается том, что определение оценивающих характеристик производится только на базе информации о тех клиентах, которым банк уже предоставлял кредит.

Другая (и наиболее значимая) проблема состоит том, что скоринговые

модели строятся на основе выборки из числа клиентов, обратившихся ранее. Так что сотрудникам банка приходится периодически проверять качество работы системы и с его ухудшением разрабатывать новую технологию скоринга. (Из анкеты-заявления для оценки берется около десяти характеристик, остальные данные хранятся в статистической базе для дальнейшего обновления и анализа скоринга).

Сегодня ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» оценивает такие параметры кредитоспособности, как доход заявителя, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля (при этом различают автомобиль отечественного и иностранного производства и срок, прошедший с момента его выпуска), наличие земельного участка (рассматривается его площадь и удаленность от центра города), стаж работы, должность, образование.

Однако непрерывная корректировка скоринговой методики позволяет уточнить перечень оцениваемых характеристик, и те, кто сегодня попадает в группу ненадежных заемщиков, при последующем анализе кредитной деятельности, возможно, будут оценены как достаточно надежные.

Более сложная и тщательная оценка заемщиков используется при выдаче физическим лицам кредитов на неотложные потребительские нужды. Это, как правило, среднесрочные ссуды на покупку дорогих вещей, оплату услуг и работ (приобретение дорогостоящей мебели, плата за обучение, финансирование ремонта жилья и т.п.).

В этом случае ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие определяет платежеспособность заемщика на основе документов с места работы о доходах и размерах удержаний, а также по данным анкеты. Результат выделяется как среднемесячный доход за вычетом всех обязательных платежей, скорректированный на поправочный коэффициент и умноженный на срок кредита. Исходя из полученной суммы рассчитывается максимальный размер кредита. Полученная величина корректируется с учетом предоставленного обеспечения, заключения службы безопасности и юридического отдела банка,

остатка задолженности по ранее полученным ссудам.

Одно из преимуществ данной методики - применение специальных формул и корректирующих коэффициентов, позволяющих упростить работу сотрудников кредитного отдела и рассчитать платежеспособность потенциального заемщика. Оценочные показатели следует отбирать для каждой конкретной ситуации, а результат не рассматривать как нечто однозначно свидетельствующее о возможности или невозможности выдачи кредита. Ведь даже если на момент рассмотрения кредитной заявки финансовые показатели клиента находятся на приемлемом уровне, не следует забывать, что полностью риск невозврата кредита неустраним в принципе. Показатели помогут лишь оценить степень кредитного риска на данный момент.

В ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» андеррайтингом занимается отдельное подразделение, которое консолидирует информацию от других подразделений и делает заключение о целесообразности выдачи кредита.

Наиболее важный момент в процессе андеррайтинга- оценка платежеспособности клиента с точки зрения возможности своевременно вносить платежи по кредиту. Для этого консолидируется информация о трудовой занятости, доходах и расходах заемщика, а также о качестве предоставленного обеспечения.

Таким образом, в андеррайтинге используется как системный, так и индивидуальный подход, а трудоемкость данной оценки требует определенного опыта работы в банковской сфере.

Чаще всегда ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» пытается минимизировать кредитный риск за счет повышения кредитных ставок. Если же банк планирует разворачивать масштабную программу, тогда, чтобы преуспеть в условиях ужесточения конкуренции, надо искать пути сокращения расходов и минимизация рисков. Нужно создать своеобразный конвейер, в котором сотрудники взаимодействуют с заемщиками и между собой по четко выверенным правилам и алгоритмам. В число алгоритмов входят методики

анализа заявок и принятие решений.

Как представляется, оптимальная система оценки кредитоспособности физических лиц включает элементы как скоринга, так и андеррайтинга. И если отдел андеррайтинга находится в головном офисе банка, а решение о выдаче кредита принимается централизованно, тогда риски применения мошеннических схем сокращается максимально.

Система оценки кредитоспособности должна состоять из двух аналитических блоков: анализа данных и принятия решений. В блоке анализа рассматривается информация о заемщике, выданных кредитах и истории их погашения. При этом используются данные Пенсионного фонда РФ о доходах заемщика, данные Бюро технической инвентаризации, и департамента юстиции о его недвижимости, соответствующие данные ГИБДД, данные паспортно-визового центра для подтверждения достоверной информации о регистрации.

При проведении такой проверки данных затраты банка увеличиваются, однако по мере налаживании системы обмена информацией и снижения кредитного риска банк будет получать ощутимую отдачу.

Блок принятия решений обеспечивает выдачу заключения (на основе системы автоматизированного банковского ритейла) о возможности выдачи кредита и максимально допустимом его размере. С данным блоком работает сотрудник банка, который либо вводит в него анкету нового заемщика, либо получает ее из торговой точки, где банк осуществляет программу потребительского кредитования.

В оценке кредитоспособности физического лица изучаются сведения о поручителе (если клиент желает получить кредит под поручительство). Если поручитель является клиентом ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», клиенту присваивается 5 баллов, если другого банка – 0 баллов. Если поручитель является работодателем потенциального заемщика, клиенту присваивается 5 баллов, если не является работодателем – 0 баллов.

Банки имеют свои наработки для развития кредитования физических лиц,

но методики, положенные в их основу, слишком инертны, чтобы адекватно реагировать на динамику рынка. Увеличение достоверности информации и снижение стоимости кредитов позволит отказаться от практики переноса рисков и затрат на заемщиков. Тогда в выигрыше окажутся все: и банки и заемщики.

ГЛАВА 3. ОСНОВЫ НАПРАВЛЕНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

3.1Совершенствования потребительского кредитования в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»

При изучении данного вопроса, кредитования физических лиц следует выделить трудности, с которыми сталкиваются кредитные организации в ходе своей деятельности.

За последний период времени значительно возросла платежеспособность населения в целом. Рынок труда предлагает вакансии различного уровня и объема работ. Население реально владеет экономической ситуацией на микро- и на макро уровне. Может планировать свой досуг, быт и т.д. Вследствие этих моментов население решается на заимствование денежных средств у Банка на определенный период времени, тем самым решить проблемы. Основная проблема ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие" заключается в том, что основное население проживает в отдаленных регионах России. Существует ряд причин, препятствующих получению кредита в банке:

- недоступность информации из-за отдаленности сел и деревень;
- низкая заработная плата, не дающая право на кредит;
- отсутствие залоговой базы подсобного сельского хозяйства и так далее;
- проблемы с поручителями (основное население – дети, пенсионеры);

- достаточно высокий процент.

В связи с этим необходимо.

1. Расширить информационную сеть (через местные газеты, телевидение).

2. Снизить процент или предоставлять льготный процент, например:

- многодетным семьям – 10 – 15%;

- молодым семьям;

- неоднократно пользовавшимся кредитом, то есть тем, кто брал кредит 2 и более раза, постоянным заемщикам.

3. Расширить залоговую базу

4. Устраивать благотворительные кредиты, то есть без процентов.

В целях увеличения объемов оказания услуг при одновременном повышении качества обслуживания наиболее массовые базовые услуги должны быть стандартизированы по своим технологическим и экономическим параметрам.

Это позволит снизить операционные издержки, организовать продажу услуг без индивидуальных консультаций с банковскими работниками (например, использовать автоматизированные системы консультирования). Комплекс стандартизированных базовых услуг должен быть высокотехнологичным и рационализированным с позиций планируемого банком соотношения произведенных затрат и ожидаемых доходов. На основе стандартизации технологических и экономических параметров услуг банк может организовать свою деятельность на розничном рынке по двум основным направлениям:

- продажа индивидуальных услуг, рассчитанных на спрос определенных групп населения и требующих консультирования клиентов работниками банка. Цена индивидуальных услуг должна одновременно обеспечивать необходимый уровень спроса на эти услуги и конкурентоспособности;

- продажа стандартизированных высокотехнологичных базовых услуг, ориентированных на массовый спрос со стороны частных лиц и единых для

всей системы банка. Цена этих услуг должна обеспечивать их доступность для населения и в то же время компенсировать банку основные расходы по продаже индивидуальных услуг за счет больших объемов продаж. Сбыт стандартизированных услуг в перспективе может осуществляться главным образом по удаленным каналам и в зонах самообслуживания.

Задачи увеличения объемов, расширения спектра и повышения качества розничных банковских услуг населению в современных условиях невозможно решить без автоматизации банковской деятельности на основе использования новых технологий. Информационные технологии не только увеличивают доступность и быстроту оказания традиционных услуг, но и служат базой возникновения новых услуг, которые невозможно оказать при использовании традиционных технологий.

Необходимость увеличения объемов продаж, развитие банковских технологий, а также изменение потребностей клиентов, повышение их требований к качеству банковского обслуживания обусловливают потребность в оптимизации каналов продаж услуг. Поэтому важным фактором повышения эффективности розничных продаж является совершенствование способов их организации: использование принципов универсальности и комплексности при обслуживании населения, расширение самообслуживания клиентов, сегментация рынка.

Повышение эффективности продаж розничных услуг предполагает развитие комплексного обслуживания. Преимущества комплексного обслуживания в направлении увеличения объемов продаж розничных услуг, исходя их мирового опыта, очевидны. Данная стратегия является выигрышной, поскольку она совпадает с целями банка в целом. Она предполагает определение и формирование такого набора банковских услуг, которые полностью удовлетворяли бы потребности клиента, гарантируя процесс наилучшего взаимодействия с ним.

В частности, при открытии счета клиенту может быть предоставлена возможность получения овердрафта, перевода остатка счета в срочный депозит, осуществления платежей постоянного характера, совершения операций по счету с использованием банковской пластиковой карточки.

Наряду с самообслуживанием необходимо развивать стратегию сегментирования клиентов, позволяющую оптимизировать затраты на оказание розничных банковских услуг. В частности, обслуживание наиболее обеспеченных клиентов (являющихся привлекательными для банка с точки зрения существенного расширения депозитной базы, возможности оказания услуг по доверительному управлению активами и других нетрадиционных услуг) требует разработки индивидуальных программ обслуживания. В свою очередь, для прочих клиентов, исходя из особенностей спроса на банковские услуги той или иной группы населения, можно выделить розничные услуги, оказываемые: гражданам пенсионного и предпенсионного возраста; рабочим и служащим; мелким предпринимателям; молодежи; собственным работникам и т.д.

За счет расширения спектра услуг, освоения новых сегментов розничного рынка происходит оптимизация использования текущих возможностей, и, следовательно, повышается рентабельность розничной деятельности банка, растет отдача от вложенного капитала. Внедрение новых розничных банковских услуг предполагает изучение передового зарубежного опыта, развитие банковских технологий, дальнейшее совершенствование менеджмента и маркетинга в данной сфере, создание системы подготовки и переподготовки персонала (по обучению технике предоставления новых услуг).

Однако в связи с тем, что процесс внедрения новых технологий и услуг характеризуется высокими рисками (в первую очередь риском экономического освоения), инновационный менеджмент должен быть направлен на продвижение таких услуг, которые максимально соответствуют потребностям клиентов на каждом этапе развития розничного рынка.

Расширение спектра розничных банковских услуг может осуществляться по следующим направлениям:

- модификация услуг, уже оказываемых банками населению;

- внедрение новых услуг для розничного банковского рынка.

Новые услуги населению, основанные на модификации уже оказываемых услуг, могут внедряться путем изменения условий оказания услуг с целью повышения их привлекательности.

К таким условиям, например, относятся:

- процентные ставки по депозитным и кредитным операциям (плавающая процентная ставка в зависимости от темпов инфляции, конъюнктуры финансовых рынков, кредиты с пониженными ставками, например, для работников субъектов хозяйствования, обслуживающихся в данном банке и др.);

- сроки депозитных и кредитных операций (широкая диверсификация сроков депозитов и кредитов, гибкие графики сроков погашения обязательств);

- формы обеспечения выдаваемых кредитов (кредиты работникам предприятий под гарантии этих предприятий – клиентов банка; кредиты под залог вкладов, ценных бумаг, драгоценных металлов и т.д.);

- вид актива при привлечении средств во вклады (национальная, иностранная валюта, драгоценные металлы и камни).

Модификация услуг может также осуществляться путем предоставления их на новой технологической основе. Например, оказание услуг с использованием систем удаленного доступа, средств мобильной связи, через банкоматы, инфокиоски. Предоставление услуг по расчетному обслуживанию может осуществляться с использованием различных платежных инструментов.

Клиенту в дополнение к уже оказываемым услугам банком могут предлагаться дополнительные услуги (овердрафт по текущему счету; размещение временно свободных средств с карт-счета во вклады и ценные бумаги). Необходимо также внедрять программы лояльности и поощрения

клиентов (стимулирование держателей карточек; кредиты, предусматривающие скидку на приобретение товаров в определенных магазинах и т.д.).

Перспективным видится оказание розничных банковских услуг совместно с предприятиями торговли и сервиса (экспресс-кредитование в местах приобретения потребительских товаров).

Относительно новыми и одновременно достаточно интересными услугами для клиентов в перспективе для ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» могут стать:

- услуги, связанные с проведением операций с ценными бумагами;

- услуги, напрямую не связанные с банковским бизнесом (продажа страховых полисов, проездных билетов, интернет-карт и т.п.).

Для оценки существующего уровня и планирования мероприятий по повышению качества обслуживания населения Банку следует использовать не только показатели качества самих услуг, но и показатели обеспеченности ресурсами, которые необходимы для оказания услуг высокого качества. Состояние материальных и трудовых ресурсов определяет потенциал качества банковских услуг, т.е. возможности их предоставления на уровне требований, предъявляемых клиентами. Качество предоставляемых услуг зависит также и от того, насколько целесообразно и эффективно эти ресурсы используются.

3.2Перспективы потребительского кредитования в современных условиях России

Кредитный рынок – это общее обозначение тех рынков, где существуют предложение и спрос на различные платежные средства.[12] Кредитные сделки опосредуются, как правило, кредитными институтами (банками и др.), которые берут взаймы и ссужают деньги, или движением различных долговых обязательств, которые продаются и покупаются на рынке ценных бумаг.

[12] Костерина Т.М.Банковское дело: учебник для бакалавров.-М.:ЮРАЙТ,2013,с.332

Следовательно, кредитный рынок предоставляет средства для инвестиций в распоряжение предприятий и именно на нем происходит перемещение денег из тех секторов экономики, где имеется избыток, в те сектора, которые испытывают в них недостаток. На кредитном рынке предприятия берут деньги в долг для финансирования своих инвестиций; иногда предприятия дают деньги взаймы, но, как правило, производственный сектор больше берет, чем дает. Поэтому можно сказать, что одна из основных задач кредитного рынка направлять сбережения населения и свободные средства посредническим лицам на инвестиции.

Как известно, одним из основных источников пополнения коммерческими банками своего оборотного капитала являются депозиты и межбанковский кредит. Банкам более удобно, в том числе и по чисто техническим причинам, привлекать деньги, используя межбанковский кредит, поэтому в первые годы становления коммерческих банков кредитные ставки по МБК почти в полтора раза превышали ставки по привлечению депозитов. Однако рынок межбанковского капитала ограничен и причем в значительной степени как раз объемом привлеченных депозитов. Вследствие этого новые и уже функционирующие банки все в большем объеме стремятся привлекать депозиты. По этой и ряду других причин в течение 1993 – 1994 гг. происходило сближение процентных ставок по привлекаемым депозитам и межбанковскому кредиту.

Переход от командно-административной экономики к рыночной обусловил необходимость создания в России рынка ссудных капиталов для обслуживания потребностей хозяйства. Однако подлинное развитие рынка ссудных капиталов возможно лишь при наличии рынков: средств производства; предметов потребления; рабочей силы; недвижимости; земли. Все эти рынки нуждаются в денежных средствах, которые должен предоставить им рынок ссудных капиталов. Это основной принцип формирования рынка ссудных капиталов.

Наблюдается постепенное развитие специализированных кредитных институтов и функционирование рынка ценных бумаг, но этого недостаточно, чтобы приблизить рынок России к рынкам западных стран. Отставание объясняется, прежде всего, отсутствием полнокровного рынка средств производства и рынка недвижимости, существование которых возможно только на базе широкой приватизации, акционирования большой части государственной собственности. Кроме того, необходимы рынок рабочей силы и ее мобильная миграция, а также рынок земли. Все это необходимые условия для расширения рынка ценных бумаг, а следовательно, дальнейшего развития новых кредитно-финансовых институтов, укрепления двух звеньев кредитного рынка, обеспечение спроса и предложения на денежный капитал.

Поэтому основными направлениями в формировании кредитного рынка должна стать высокая норма сбережений (как в производственном, так и личном секторе), широкая приватизация, связанная с организацией рынка ценных бумаг, и создание на ее базе разветвленной сети специализированных кредитно-финансовых институтов.

Также в настоящее время в деятельности коммерческих банков России существуют серьезные проблемы. Это связано с причинами финансового неблагополучия в банковской системе, которая зависит от общего состояния экономики государства, а также от недостатка необходимого опыта и подготовленных кадров для работы банков в условиях рыночных преобразований.

Серьезной проблемой является поддержание ликвидности банковской системы. Основные убытки коммерческим банкам приносит кредитная деятельность, привлечение слишком дорогих ресурсов и невозможность рентабельного их размещения. Отсутствие возможности получать прибыли инфляционного характера требует от банка серьезного подхода к качеству кредитного портфеля. В структуре активов коммерческих банков кредитные операции составляют приблизительно 15%. Показатели структуры

задолженности свидетельствуют о значительном росте просроченных и пролонгированных кредитов.

Увеличение уставного фонда коммерческих банков до требуемой Банка России величины, также является серьезной проблемой, стоящей перед банковской системой, но такое увеличение уставного фонда банков будет способствовать росту надежности и стабильности банковской системы России в целом.

На современном этапе развития кредитной системы существуют определенные проблемы, которые мешают Российским банкам выделять отдельные виды кредитов, влияют росту части нежелательных кредитов (просроченных, безнадежных и т.д.), что, в свою очередь, ухудшает ликвидность и платежеспособность банков.

Основной проблемой Российского кредитования на современном этапе является невозможность и нежелание банков проводить долгосрочное кредитование, что связано с отсутствием кредитных ресурсов, а также с риском невозвращения кредитов.

Правительство России и Банка России создают условия для финансовой стабилизации, что влияет на постепенное улучшение деятельности банков в стране. Следует отметить существенное снижение процентных ставок по кредитам, а также постепенный рост спроса на долгосрочное кредитование.

На современном этапе в России особенное внимание следует уделять развитию потребительского кредита. Покупка в рассрочку не развита, хотя это достаточно удобная на практике форма оплаты товаров и услуг, такая форма оплаты позволяет осуществлять расходы в то время, когда доходы ещё не поступили.

Что касается влияния на ликвидность и платежеспособность банков, то важной проблемой является несвоевременное возвращение кредита, рост безнадежной кредитной задолженности. В таких условиях растет значение контроля со стороны банка по поводу кредитного договора. Первоочередное

значение тут имеет своевременность уплаты процентов и долга. Поэтому очевидным есть регулирование кредитных рисков и реализация мероприятий, которые касаются уменьшению их влияния на деятельность банков.

Некоторые проблемы кредитования связаны с внутренними действиями работников. Например, недостаточный анализ финансового положения клиентов при выдаче кредита; нарушение принципов кредитования; неправильное оформление кредитных договоров; выдача кредитов без четких сроков возвращения; иногда отсутствие проверки использования целевых кредитов и т.д.

Проанализировав ситуацию, можно выделить следующие перспективы развития потребительского кредитования в РФ.

В последние годы потребительское кредитование в России развивалось поистине стремительными темпами, количество игроков на рынке росло в геометрической прогрессии и казалось бы, что ничто не сможет остановить этот рост, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка заметно приостановился.

В чем же причина данной тенденции? Причин несколько, самой важной, пожалуй, является насыщение рынка (практически все платежеспособное население уже имеет потребительские кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые). Не менее важной причиной является и недобросовестность многих банков при раскрытии эффективной процентной ставки по кредитам, т.е. в кредитном договоре содержатся скрытые платежи, не указываемые банком во время рекламных компаний и не раскрываемые сотрудниками банка при оформлении банковского договора, в результате чего лицу, взявшему потребительский кредит, приходится выплачивать значительно большую сумму чем ожидалось, что подрывает доверие к конкретному банку и системе потребительского кредитования в целом.

Однако не только граждане замедляют рост сегмента потребительского кредитования, во многом это зависит и от самих банков, многие из которых для

увеличения объема потребительских кредитов снижают требования при выдаче кредита, что ведет к росту так называемых "безнадежных кредитов", которые по мнению аналитиков являются реальной угрозой для банков. Потенциальный кризис потребительского кредитования может принести ряду банков большие финансовые проблемы и замедлить рост всего сегмента. Поскольку в России нет эффективной системы взыскания долгов рост объема невозвратных кредитов может стать общей проблемой банковской системы.

Таким образом, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, однако в настоящий момент существуют достаточно весомые сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и даже могут вызвать общий кризис банковской системы за счет роста невозвращенных кредитов.

В настоящее время в деятельности коммерческих банков России существуют серьезные проблемы. Это связано с причинами финансового неблагополучия в банковской системе, которая зависит от общего состояния экономики государства, а также от недостатка необходимого опыта и подготовленных кадров для работы банков в условиях рыночных преобразований. Серьезной проблемой является поддержание ликвидности банковской системы. Увеличение уставного фонда коммерческих банков до требуемой величины, также является серьезной проблемой, стоящей перед банковской системой, но такое увеличение уставного фонда банков ведет к росту надежности и стабильности банковской системы России в целом.

Основной проблемой Российского кредитования на современном этапе невозможность и нежелание банков проводить долгосрочное кредитование, что связано с отсутствием кредитных ресурсов, а также с риском невозвращения кредитов. Но следует отметить существенное снижение процентных ставок по кредитам, а также постепенный рост спроса на долгосрочное кредитование.

На современном этапе в России особенное внимание следует уделять развитию потребительского кредита. Покупка в рассрочку не развита, хотя это достаточно удобная на практике форма оплаты товаров и услуг.

Что касается влияния на ликвидность и платежеспособность банков, то важной проблемой является несвоевременное возвращение кредита, рост безнадежной кредитной задолженности. Некоторые проблемы кредитования связаны с внутренними действиями работников.

В настоящий момент существуют достаточно весомые сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и даже могут вызвать общий кризис банковской системы за счет роста невозвращенных кредитов.

Наиболее перспективными направлениями развития рынка потребительского кредитования связаны с ипотечным кредитованием, кредитными картами и автокредитованием.

Развитие ипотечного рынка, усиление конкуренции среди банков, проведение продуманной государственной политики, направленной на стимулирование спроса населения на ипотечные кредиты, а также рост реальных доходов населения приведет к изменениям в структуре выданных населению кредитов в сторону увеличения доли ипотечных кредитов. Президент РФ отметил, что лучшей антикризисной политикой, является стимулирование частного спроса и поручил Правительству подготовить дополнительные меры по поддержке потребительского кредитования и расширению жилищного строительства.

Дальнейшим этапом развития потребительского кредитования можно считать кредитование при помощи пластиковых карт, которое пока не слишком широко распространено в России, в отличие от западных стран. Сейчас для получения подобных кредитов банки требуют с заемщиков дополнительные подтверждения платежеспособности. Наиболее перспективными рынками кредитных карт выступают крупные региональные центры, с пока небольшой

концентрацией карточных продуктов, а в борьбе на высоко конкурентных рынках преимущества получат банки, предоставляющие наилучший сервис.

Преимущества этого вида кредита очевидны и неоспоримы:

- нет необходимости в наличных деньгах;
- кредитные карты незаменимы при путешествиях, позволяя оплачивать товары и услуги в других странах, конвертировать валюту;
- потеря кредитной карты не означает потерю наличных денег, карточку можно восстановить;
- клиент может контролировать свои расходы, получая отчет по трансакциям и т.д.

Направления развития этого продукта:

- оптимизация технологий: сокращение сроков выдачи кредитных карт и рост качества скоринговой оценки, что является необходимым условием для дальнейшего проникновения кредитных карт в сегмент экспресс-кредитования в торговых точках;
- снижение процентных ставок до уровня чуть выше «традиционных» (18-25%) кредитов, что позволит кредитным картам успешно конкурировать с многоцелевыми краткосрочными кредитами;
- распространение на сегменты клиентов, в настоящее время охваченные дебетовыми картами (в первую очередь зарплатные проекты);
- предоставление льготного периода кредитования, когда процентные ставки не начисляются на определенный период пользования кредитом.

Основным тенденции развития автокредитования являются:

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

Прогнозируемые тенденции рынка автокредитования:

- рост продаж рублевых кредитов на длинные сроки;
- рост продаж кредитов с низким или нулевым первым взносом;
- увеличение сроков кредитования, снижение ставки кредита;
- повышение востребованности специальных кредитных программ (совместных программ банка, автопроизводителя, автосалона и страховой компании).

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

Основные тенденции развития продукта:

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

В перспективе развития кредитования физических лиц преимущество будут иметь банки, которые окажутся в состоянии:

- предложить клиенту технологическое и сервисное преимущество (функциональность продуктов, удобство и доступность каналов продаж и обслуживания);
- выдержать падение ставок, то есть обеспечить высокую эффективность кредитных операций и низкий уровень потерь.
- предоставлять льготные периоды кредитования, дифференцированную ставку и прочие условия льготного кредитования.

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

На основании изложенного можно сделать следующий вывод, основными направления совершенствования потребительского кредитования является расширение рынка потребительских услуг, внедрение новых технологий, представление различных программ с различными условиями по льготному периоду кредитования, дифференцированной процентной ставкой, либерализация условий предоставления кредитов (снижение доли залоговых кредитов и кредитов под поручительство). В целом перспектива потребительского кредитования в ближайшем будущем весьма благоприятна.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Потребительский кредит занимает особое место в общей банковской системе и играет немаловажную роль в современной рыночной экономике. Он служит средством удовлетворения различных потребительских нужд населения и способствует выравниванию потребительских групп населения с различным уровнем доходов.

Классификация потребительских кредитов заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков и критериев, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, объектам кредитования, целевому направлению пользования и т.д. В целом представленная классификация отражает многообразие потребительских кредитов, но не исчерпывает всех возможных вариантов, поэтому ее можно и усовершенствовать, используя другие критерии.

ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» – универсальный банк федерального масштаба с одной из самых широких сетей обслуживания в стране.

Банк осуществляет переход к клиентоориентированной модели функционирования, важным элементом которой является современная, надежная, эффективная, адекватная масштабам его бизнеса организационно-

управленческая система, нацеленная на поддержку качественно нового уровня управления, оптимизацию издержек и обеспечение прозрачности системы распределения затрат.

Проанализировав финансово-экономические результаты деятельности ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», были сделаны следующие выводы:

Уставной капитал банка в 2014 г. составил 18 593 млн. руб., что соответствует требованиям Банка России.

Анализ динамики основных экономических показателей деятельности ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», выявил увеличение активов с 2012 по 2014 годы, это говорит о расширении имущественной базы банка.

В 2014 году по сравнению с 2012 г. активы банка увеличились на 474 103 млн. руб. по сравнению с 2013 г. на 398 993 млн. руб., что говорит о стабильности банка.

Обязательства банка в 2014 году увеличились по сравнению с 2012 годом на 1 205 млн. руб., а в 2013 годом на 1 507 млн. руб. это говорит о том ,что банк имеет положительный имидж и это повлияло на увеличение клиентской базы и как следствие этого увеличение вкладов.

На основе анализа ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» мы можем сделать вывод, что кредиты физических лиц на 2014 год составили 167 424млн.руб. ,а в 2012 составили 65 193млн.руб. ,следовательно мы видим увеличение на 102 230 млн. руб.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране спрос на кредиты в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» растет.

В 2014 году по сравнению с 2012 годом выданные кредиты увеличились на потребительские цели на 91 218 млн.руб., ипотечные кредиты на 9 336 млн.руб. и в целом выдано кредитов на 102 230 млн.руб.

Среди мер, которые могут помочь в совершенствовании потребительского кредитования в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» можно предложить:

- развитие новых форм и видов кредитов, которые охватывают каждый слой населения с учетом их особенностей;

- повышение уровня информационного и консультационного обслуживания;

- меры по совершенствованию потребительского кредитования путем усиления механизма снижения кредитных рисков;

- развивать стратегию сегментирования клиентов, позволяющую оптимизировать затраты на оказание розничных банковских услуг;

- найти новые, незанятые конкурентами ниши рынка для связанного кредитования;

- совершенствование нормативной правовой базы;

- совершенствовать процесс выдачи кредита и поддерживать время выдачи на декларируемом уровне – 25-30 минут;

- тщательно подходить к анализу кредитоспособности заемщиков.

Предложенные для внедрения в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» мероприятия, такие.

Внедрение данных мероприятий позволят банку более эффективно функционировать на рынке потребительского кредитования.

Наиболее перспективными направлениями развития рынка потребительского кредитования связаны с ипотечным кредитованием, кредитными картами и автокредитованием.

Развитие ипотечного рынка, усиление конкуренции среди банков, проведение продуманной государственной политики, направленной на стимулирование спроса населения на ипотечные кредиты, а также рост реальных доходов населения приведет к изменениям в структуре выданных населению кредитов в сторону увеличения доли ипотечных кредитов. Президент РФ отметил, что лучшей антикризисной политикой, является стимулирование частного спроса и поручил Правительству подготовить

дополнительные меры по поддержке потребительского кредитования и расширению жилищного строительства.

Для совершенствования системы потребительского кредитования необходимо повысить гибкость управления банком, обеспечить быстроту реакции на меняющиеся рыночные условия, оптимизировать филиальную сеть с учетом экономических и социальных факторов, опережающими темпами развивать современные информационные технологии. Достижение поставленных целей невозможно без качественного повышения квалификации и профессионализма персонала, совершенствования системы мотивации и стимулирования кадров.

СПИСОК НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ И ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. Ст. 819 (с изменениями от 30.11.2011).
2. Федеральный Закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 15.07.2002. №28. Ст. 2790 (с изменениями от 21.11.2011).
3. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 2.12.1990 № 395-1-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.02.1996. № 6. Ст. 492 (с изменениями от 06.12.2011).
4. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 26.11.2003 № 173-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4859 (с изменениями от 06.12.2011).
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 25.02.1999 № 40-ФЗ // Собрании законодательства РФ. 1999. № 9. Ст. 1097 (с изменениями от 36.12.2011).
6. Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.2004 № 218-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть I). Ст. 44 (с изменениями от 03.12.2011).
7. Федеральный закон « О потребительском кредите(займе)» от 1 июля 2014

г.//СЗ РФ,2014,№ 353

8. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. -М, 2012.
9. Белоглазова Г.Н. и Кроливецкая Л.П. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие.- М, 2010.
10. Быстров С.А. Розничный банковский бизнес и потребительский кредит. //Банковские услуги,2010.
11. Быстров С.А., Полищук А.И. Точная модель потребительского кредита // Финансы и кредит. 2009.
12. Даниленко С.А. Банковское потребительское кредитование.- М, 2011.
13. Ендовицкий Д.А. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний: учебное пособие.- М, 2012.
14. Ендовицкий Д.А. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний: учебное пособие.- М, 2012.
15. Ермаков С.Л., Юденков Ю.Н. Основы организации деятельности коммерческого банк: Учебник. -М, 2009.
16. Звонова Е.А. Организация деятельности коммерческого банка: учебник. -М, 2012.
17. Каджаева М.Р., Дубровская С.В. Банковские операции.- М, 2011.
18. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент: учеб.пособие. М.: Финансы и статистика, 2009.
19. Колесников В.И. Банковское дело: Учебное пособие / В.И. Колесников, Л.П. Кроливецкая. М.: Финансы и статистика, 2010.
20. Колесов А.И. О некоторых вопросах развития потребительского кредитования // Деньги и кредит, 2009.
21. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник.- М, 2012.
22. Коссова Т.В., Коссова Е.В. Оценка кредитного риска компаний российского корпоративного сектора на основе прогнозирования вероятности дефолта по обязательствам // Проблемы анализа риска. 2011.

23. Костерина Т.М. Банковское дело: учебник для бакалавров.- М, 2012.
24. Костерина Т.М. Банковское дело: учебно-практическое пособие.- М, 2009.
25. Кредитоспособность заемщика – основа для управления кредитным риском // Банковское дело. 2010. № 5.
26. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент).- М, 2010.
27. Малеев Д.В. Потребительский кредит как форма банковского кредита. // Финансы и кредит. 2007.
28. Мокеева Н.Н., Харина П.А. Потребительское кредитование в современной России: Тенденции и ожидания // Международный журнал экспериментального образования,2014.
29. Мурадова С.Ш., Алексеева Е.В. Банковское дело: учеб.пособие.- М, 2009.
30. Романова М.В. Банковская деятельность. -М, 2009.
31. Самойлова Е.С. Российский рынок потребительского кредитования.- М, 2012.
32. Сарнаков И. Соотношение понятий «банковский кредит» и «банковская ссуда» // Право и экономика. 2008.
33. Сбитнев В. Потребитель и банки // ЭЖ-Юрист. 2012.

34. Семибратова О.И. Банковское дело учебник.- М, 2009.
35. Тедеев А.А. Банковское право. Учебник.- М, 2008.
36. Челноков В.А Банки и банковские операции.- М, 2009.
37. Официальный сайт Банка России: URL: http:// www.cbr.ru.
38. Офицальный сайт ПАО «Ханты-Мансийский банк России» :URL:http://www.openbank.ru

Приложение 1

Банковская отчетность

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)		
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)	
45	12507282	1971	

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 01.01.2015 года

Кредитной организации: Публичное акционерное общество «Ханты-Мансийский банк Открытие»
(ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»)

Почтовый адрес: 119021, г. Москва, ул. Тимура Фрунзе, д. 11, стр. 13

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4
	I. АКТИВЫ		
1	Денежные средства	41998693	8013278
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	19364982	8339051
2.1	Обязательные резервы	3506170	1998171
3	Средства в кредитных организациях	120018524	29866700
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	34397246	37526771
5	Чистая ссудная задолженность	416225787	258529280
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	78415689	12839616
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	8807446	227059
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	29958783	1563061
8	Требования по текущему налогу на прибыль	613792	32553
9	Отложенный налоговый актив	7925213	0
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	8138267	4744729
11	Прочие активы	8028490	4637024
12	Всего активов	765085466	366092063
	II. ПАССИВЫ		
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	54682443	31110397
14	Средства кредитных организаций	141069407	38154883
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	451514768	240032253
15.1	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	184419815	71048744
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	21108043	11184482
17	Выпущенные долговые обязательства	38036653	8861130
18	Обязательство по текущему налогу на прибыль	0	39270
19	Отложенное налоговое обязательство	4483383	0

Приложение 1 (окончание)

20	Прочие обязательства	5215316	4109164
21	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	2404255	1145239
22	Всего обязательств	718514268	334635818
	III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ		
23	Средства акционеров (участников)	18594009	10500000
24	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0
25	Эмиссионный доход	4483011	4483011
26	Резервный фонд	5475009	4480460
27	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	-3548438	91576
28	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	3039951	1714046
29	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	18210923	8425950
30	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	316733	1760222
31	Всего источников собственных средств	46571198	31455245
	IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
32	Безотзывные обязательства кредитной организации	410498861	186071676
33	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	53673871	39346054
34	Условные обязательства некредитного характера	6136388	0

Приложение 2

Банковская отчетность

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации			
	по ОКПО	Основной государственный регистрационный номер	Регистрационный номер/ порядковый номер	БИК
71131000000	12507282	1028600001880	1971	047162740

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 1 января 2014 г.

Кредитной организации ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес Российская Федерация, 628012, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, город Ханты-Мансийск, улица Мира, дом 38

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4
	I. АКТИВЫ		
1.	Денежные средства	8 013 278	6 692 532
2.	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	8 339 051	10 855 687
2.1.	Обязательные резервы	1 998 171	2 300 890
3.	Средства в кредитных организациях	29 866 700	7 938 140
4.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	37 526 771	31 088 798
5.	Чистая ссудная задолженность	258 529 280	223 396 381
6.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	12 839 616	2 691 552
6.1.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	227 059	227 059
7.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	1 563 061	0
8.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	4 744 729	4 803 898
9.	Прочие активы	4 669 577	3 514 500
10.	Всего активов	366 092 063	290 981 488
	II. ПАССИВЫ		
11.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	31 110 397	26 370 301
12.	Средства кредитных организаций	38 154 883	70 502 583
13.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	240 032 253	142 963 377
13.1.	Вклады физических лиц	69 575 585	60 378 866
14.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	11 184 482	1 323 053
15.	Выпущенные долговые обязательства	8 861 130	15 991 310
16.	Прочие обязательства	4 148 434	3 283 472
17.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	1 145 239	761 453
18.	Всего обязательств	334 636 818	261 195 549
	III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ		
19.	Средства акционеров (участников)	10 500 000	10 500 000
20.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0
21.	Эмиссионный доход	4 483 011	4 483 011
22.	Резервный фонд	4 480 440	4 480 440
23.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	91 576	175 103
24.	Переоценка основных средств	1 714 046	1 796 408
25.	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	8 425 950	1 508 879
26.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	1 760 222	6 842 098
27.	Всего источников собственных средств	31 455 245	29 785 939
	IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
28.	Безотзывные обязательства кредитной организации	175 434 547	182 198 388
29.	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	39 346 054	34 253 328
30.	Условные обязательства некредитного характера	0	0

Приложение 3

Отчет о финансовых результатах (публикуемая форма)

за 2014 год

Кредитной организации: Публичное акционерное общество «Ханты-Мансийский банк Открытие»
(ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»)

Почтовый адрес: 119021, г. Москва, ул. Тимура Фрунзе, д. 11, стр. 13

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	38278081	30120804
1.1	от размещения средств в кредитных организациях	2950954	2410859
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	31783313	25246195
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги	3543814	2463750
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	22075796	17823444
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций	4642668	2941346
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями	16449112	13244368
2.3	по выпущенным долговым обязательствам	984016	1637730
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	16202285	12297360
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	-10208680	-3790607
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	-586706	-14282
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	5993605	8506753
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	4601794	-524031
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	-172671	12182
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	0	-125
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	-11023539	101866
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	9490733	929340
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	520	1384
12	Комиссионные доходы	5542465	4050513
13	Комиссионные расходы	1480915	927151
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	70136	-237673
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	-15631	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	166030	-400297
17	Прочие операционные доходы	20288543	16891248

Приложение 3 (окончание)

18	Чистые доходы (расходы)	33461070	28404009
19	Операционные расходы	35494175	25186508
20	Прибыль (убыток) до налогообложения	-2033105	3217501
21	Возмещение (расход) по налогам	-2349838	1457279
22	Прибыль (убыток) после налогообложения	316733	1760222
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:	0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	316733	1760222

Приложение 4

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)

за 2013 г.

Кредитной организации ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес Российская Федерация, 628012, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, город Ханты-Мансийск, улица Мира, дом 38

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	30 120 804	21 521 618
1.1	От размещения средств в кредитных организациях	2 410 859	1 103 958
1.2	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	25 246 195	18 285 210
1.3	От оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0
1.4	От вложений в ценные бумаги	2 463 750	2 132 450
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	17 823 444	11 372 358
2.1	По привлеченным средствам кредитных организаций	2 941 346	2 968 813
2.2	По привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитыми организациями	13 244 368	7 435 378
2.3	По выпущенным долговым обязательствам	1 637 730	968 167
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	12 297 360	10 149 260
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего,	-3 790 607	-738 024
4.1	Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	-14 282	57 728
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	8 506 753	9 411 236
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	-524 031	2 318 911
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	12 182	314 121
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	-125	-4 382
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	101 866	916 426
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	929 340	-360 884
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	1 384	707
12	Комиссионные доходы	4 050 513	3 405 397
13	Комиссионные расходы	927 151	521 245
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	-237 673	-167 298
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	0	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	-400 297	-140 645
17	Прочие операционные доходы	16 891 248	18 718 040
18	Чистые доходы (расходы)	28 404 009	33 890 384
19	Операционные расходы	25 186 508	24 941 287
20	Прибыль (убыток) до налогообложения	3 217 501	8 949 097
21	Начисленные (уплаченные) налоги	1 457 279	2 106 999
22	Прибыль (убыток) после налогообложения	1 760 222	6 842 098
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:	0	0
23.1	Распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов	0	0
23.2	Отчисления на формирование и пополнение резервного фонда	0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	1 760 222	6 842 098