НОУ ВО «МОСКОВСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ПЕДОГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ» (МСПИ)

Факультет социологии, экономики и управления

Кафедра социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента

Направление 38.03.02 – «Менеджмент»

Макаров Сергей Игоревич

4 курс

очная форма обучения

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

Политика банка в области потребительского кредитования (на примере КБ ООО «ХКФ БАНК»)

Научный руководитель

к.ф.н.,доц
Савчук Р.Р.

Доступ к защите:

Зав. кафедрой

социально-гуманитарных

дисциплин и менеджмента

_____А.А. Пархаев

«___»_____2016 г.

Москва

2016

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Введение……...…….…….....……3

Глава 1. Теоретические основы потребительского кредита.....…..……..6

1.1 Понятие и сущность потребительского кредита…….....……...6

1.2 Виды банковского кредитования…….....…….....13

1.3 Особенности потребительского кредитования в РФ….....….....18

Глава 2. Анализ потребительского кредитования ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк».....…….…..…….....25

2.1 Организационно-экономическая характеристика ..….....…..…25

2.2 Анализ потребительского кредитования.……...….....……..34

2.3 Анализ основных показателей финансовой деятельности….....53

Глава 3.Рекомендации по совершенствованию политики потребительского кредитования в ООО «Хоум Кредит энд ФинансБанк»……..…….....62

3.1 Состояние и прогноз потребительского кредитования в условиях современного кризиса в России…….....……..….....62

3.2 Совершенствование политики потребительского кредитования банка «Хоум Кредит энд Финанс Банк»…….....…….…….65

Заключение…….....……..…76

Список литературы…….....……79

Приложения……....…….82

ВВЕДЕНИЕ

Банковскую систему можно по праву назвать важным элементом экономической структуры, без которого рынок и национальное хозяйство любого государства представить уже довольно трудно. Если обратиться к истории возникновения рыночных отношений, то можно заметить, что развитие банков в них шло в ногу с товарным производством, переплетаясь между собой.

Практическое значение современной банковской системы состоит в том, что она всегда действует в соответствии с политикой своего государства, регулируя движение денежных потоков и оказывая влияние на их оборотную скорость, массу и эмиссию. Не секрет, что снижение инфляции достигается именно за счет роста денежной массы.

И, наконец, банковская система в современном своем виде представляет сферу различных услуг своим клиентам, связанных с денежными средствами, что является основной и приоритетной деятельностью, собственно, банков.

Одним из основных видов предоставляемых банком услуг является кредитование. Как явление, кредит играет значительную роль в рыночной экономике и представляет собой долговую сумму, одобряемую банками под соответствующий запрос клиентов. При помощи кредитов мобилизуются свободные денежные средства населения, предприятий, государства и перераспределяются в качестве кредитов и ссуд населению, предприятиям, нуждающимся в них.

Одним из приоритетных направлений деятельности банка предстает развитие крепких, долгосрочных и взаимовыгодных отношений с надежными клиентами.

Одним из преимуществ потребительского кредита в общей картине рыночной экономике является его способность стимулировать

эффективность труда населения, воспользовавшегося данной банковской услугой. Только удерживая рабочее место, а, соответственно, получая, установленную и своевременную заработную плату, заемщик может быть уверен в том, что сумеет должным образом погасить финансовые обязательства перед банком.

Актуальность данной темы состоит в том, что современное потребительское кредитование в России активно набирает свои обороты, что толкает банки на разработки новых возможностей и дополнительных условий, способных обеспечить максимальную эффективность от предоставления займов[1].

Цель дипломного исследования – на основе анализа потребительского кредитования в банке разработать рекомендации по его совершенствованию.

В соответствии с поставленной целью, следует определить ряд задач, обуславливающих успешность изучения темы:

- рассмотреть теоретические основы потребительского кредитования;
- дать организационно-экономическую характеристику банка;
- проанализировать состояние потребительского кредитования в банке и разработать рекомендации по его совершенствованию.

Объект исследования - КБ ООО «ХКФ Банк».

Предмет исследования - политика потребительского кредитования КБ ООО «ХКФ Банк».

Для решения поставленных задач применялись методы системного, факторного, анализа, методы классификации, группировки, статистического анализа, а также метод синтеза и анализа, табличный метод обработки информации, метод аналогий, методы финансовых коэффициентов.

---

[1]Балабанова С.П, Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие / Р.И Лавров - М.: КноРУС, 2013 - С. 214

Методической основой для написания дипломной работы послужили труды следующих авторов: С.М. Ильясова, А.Д. Новгородцевой, В.П. Карпенко, С.А. Волкова, Л.В. Ольхова, О.Н Зиминой и др.

Информационной базой послужили статистические и аналитические материалы Правительства РФ, Центрального Банка РФ, Министерства финансов РФ, а также научная и периодическая литература признанных авторов, затрагивающая выбранную тематику.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

1.1 Понятие и сущность потребительского кредита

Потребительский кредит представляет собой определенную сумму финансовых средств, которую банк (или другая кредитная организация) передает физическому лицу на особых условиях, с целью приобретения последним каких-либо товаров или услуг.

В РФ потребительский кредит может быть охарактеризован следующими признаками[2]:

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

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;

[2]Лаврушина О.И. Теория потребительского кредита. – М.: Мария, 2014 – с. 74

- ✓ 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, совершаемыми заемщиками с кредитными средствами.

Если рассматривать потребительский кредит с точки зрения кредитных отношений в целом, то можно заметить, что он является частично обособленной формой, направленный на удовлетворение социальных потребностей путем инвестирования в человеческий капитал.

К указанным социальным потребностям относятся:

- потребность в собственном жилье;
- потребность в приобретении товаров длительного пользования;
- потребность в образовании, отдыхе, туризме, лечении.

Существенной разницей между потребительским кредитом и другими его формами является наличие, как товаров, так и денег в качестве объекта кредитования. Передаваемые в кредит товары здесь представляют собой предметы длительного пользования. Если говорить о субъектах кредита, то их два: кредитор (коммерческий банк) и физическое лицо (заемщик). Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счет банковских ссуд, то фактически 90% всей суммы потребительского кредита предоставляется банками.

Потребительский кредит может погашаться либо в виде рассрочки платежа, либо в порядке разовой выплаты. Как правило, процесс получения рассматриваемого кредита сопровождается присутствием некого посредника в лице торговой организации. Другим посредствующим звеном при предоставлении потребительского кредита предстает организация-работодатель заемщика. Организации могут предоставлять материальную помощь определенной категории работников, а также взыскивать денежные средства в соответствии с условиями кредита.

Как правило, одним из условий получения потребительского кредита является сбор дополнительных денежных средств (комиссий), которые именуются скрытой процентной ставкой. Исходя из этого, не трудно догадаться, что выбор банка при возникающей потребности в кредитовании не всегда может оказаться наилучшим. В ответ на данную проблему государство РФ разработало и ввело соответствующий Федеральный закон, соблюдая который все банки, находящиеся на территории РФ обязаны раскрывать все кредитные ставки. Закон этот называется «О Центральном банке РФ» № 86 – ФЗ. Указанный закон призван защищать интересы ссудозаемщиков. Имея «на руках» всю информацию по платежам за кредит, заемщик может грамотно оценивать свои финансовые возможности.

Потребительский кредит представляется в двух формах[3]:

1. Товарная. Предоставляется населению торговыми сетями 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.
2. Денежная. В данном случае 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.

Потребительский кредит принято подразделять на функциональные группы в соответствии со своей спецификой.

Итак, первая группа – это ипотечные кредиты – займы, предоставляемые физическим лицам на основе залога в виде приобретаемой недвижимости.

---

[3]Масленникова С. Ю., Потребительское кредитование в России: теория, практика, законодательство – М.: «ДеКА», 2013 – с. 86

Вторую группу составляют займы, предоставляемые банкам на приобретение транспортных средств.

Третья группа представляет собой стандартные потребительские кредиты, которые достаточно широко классифицируются.

1. По виду обеспечения обязательств заемщика – с обеспечением или без, при этом форма обеспечения опять-таки может быть различной

2. По принадлежности кредитуемого предмета потребления, который может относиться к категории товаров или услуг;

3. По скорости и содержанию процедуры предоставления кредита – экспресс кредиты и обыкновенные или, если угодно, "медленные" кредиты;

4. По срокам предоставления, которые в зависимости от достигнутого сторонами консенсуса могут квалифицироваться как краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;

5. По кратности предоставления, т. е, предоставляемые однократно (на приобретение одного наименования товара или услуги), либо многократно (по кредитной карте в соответствии с принципом "возобновляемой кредитной линии"), что соответственно позволяет заемщику приобретать в кредит несколько наименований товаров или услуг одновременно, но в пределах овердрафта;

6. По размеру кредита – мелкие, средние и крупные;

7. По размеру ставки кредитования – недорогие, умеренно дорогие и дорогие;

8. По способу погашения – погашаемые единовременно, либо в соответствии с индивидуальной схемой погашения.

Как и любая другая форма финансовых отношений, кредит имеет ряд достоинств и недостатков. К плюсам относятся пункты, указанные в рисунке 1:

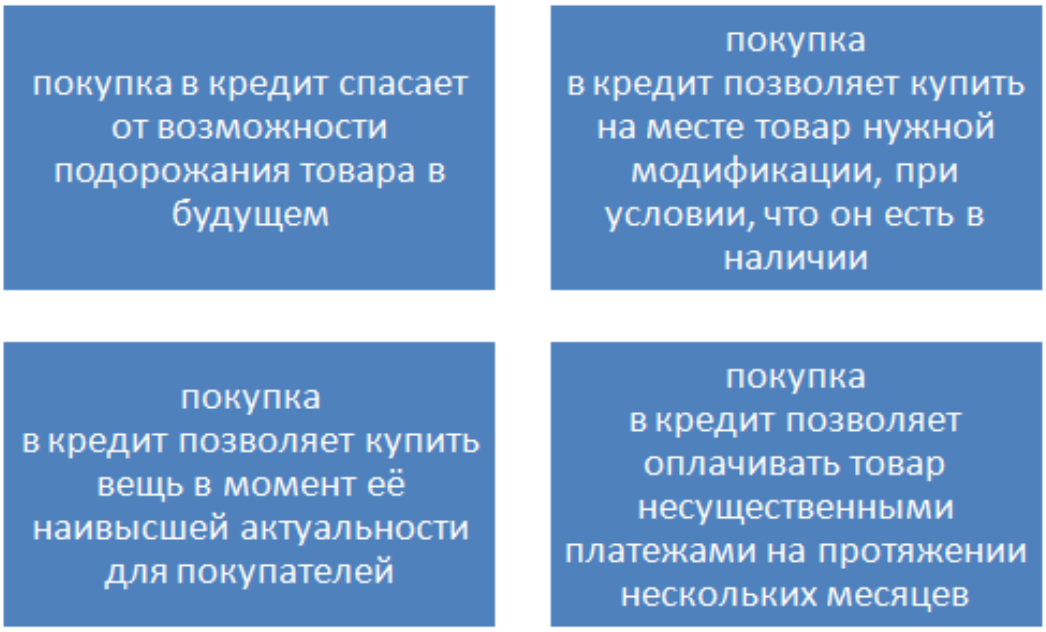


Рис.1. Плюсы кредита

К минусам следует отнести:

- процент по кредиту увеличивает стоимость вещи;
- велик риск заплатить кредитному учреждению гораздо, большую сумму за пользование кредитом, чем кажется, на первый взгляд зачастую банки в России маскируют реальную процентную ставку;

Потребительский кредит способен охватить собой потребности, как текущего характера, так и с долгосрочной перспективой.

К потребительским кредитам относятся кредиты, предоставляемые населению:

- в том числе кредиты на приобретение товаров длительного пользования;
- ипотечные кредиты;
- кредиты на неотложные нужды;
- на образование;
- на оказание услуг;
- на прочие потребности, имеющие целью их удовлетворение посредством необходимого дополнительного финансирования.

Необходимость в кредитах обуславливается также заинтересованностью производителей, целью которых является обеспечение постоянного и непрерывного процесса производства и продажи продукции.

Важность кредита невозможно переоценить, ведь он играет значительную роль для всей социально-экономической жизни государства:

- развитие потребительского кредита способствует расширению покупательского спроса на услуги, товары длительного пользования, ускоряя их реализацию и увеличивая доходную часть федерального бюджета;
- государство имеет возможность определять реальную социальную политику (повышение культурно-образовательного уровня населения, помощь молодым семьям, материальная поддержка переселенцам, беженцам и др.)

Кредитная организация обязана производить кредитование в соответствии с рядом принципов. Принципы кредитования являются базовыми основами выдачи кредита. К ним относятся:

- Срочность;
- Возвратность;
- Платность;
- Предусмотрительность;
- Обеспеченность.
- Целевой характер кредита.

Выдача кредита в зависимости от типа клиента может быть осуществлена в следующем порядке, указанном в рисунке 2:

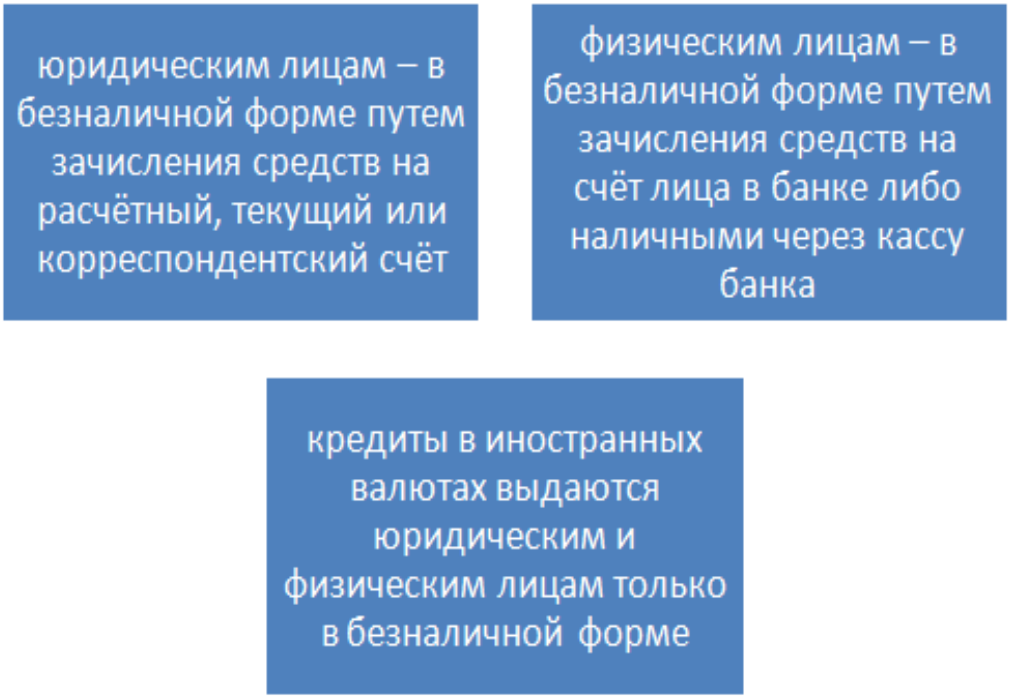


Рис.2. – Формы выдачи кредита

Погашение кредитов и процентов по нему осуществляется следующими способами, указанными в рисунке 3:

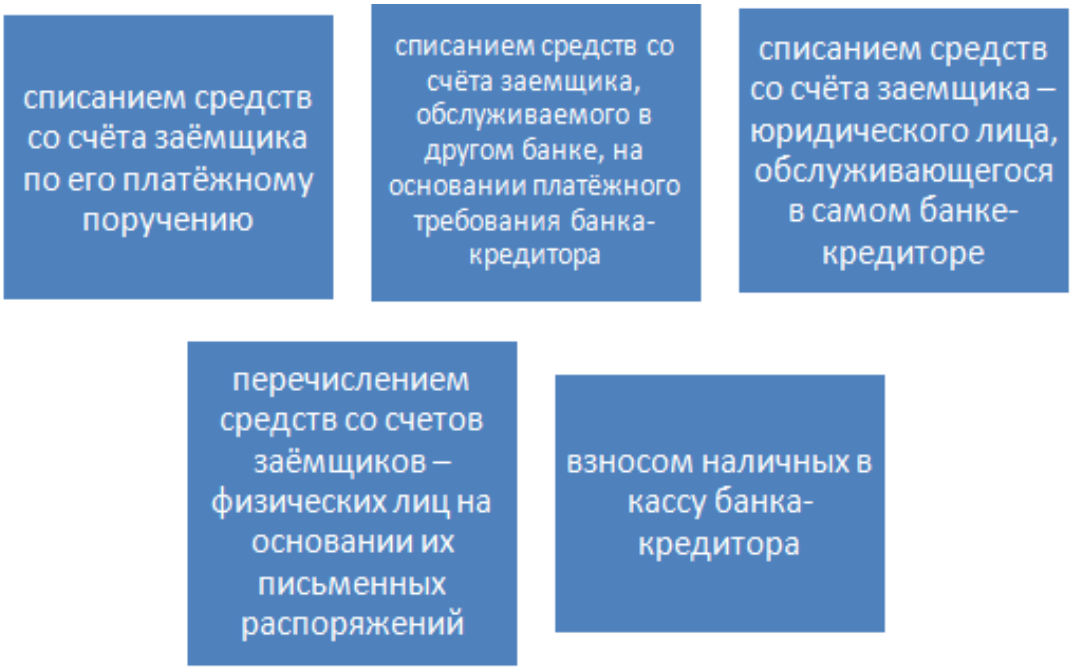


Рис.3 – Способы погашения кредита

В обозначенный договором день выплаты процентов, а также погашения основного займа, бухгалтер, ведущий конкретный счет должен оформить факт уплаты или (в случае невыполнения клиентом обязательств) 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.

1.2 Виды банковского кредитования

Потребительский кредит позволяет осуществить покупку товаров в такой период, когда накопления или сбор сбережений физического лица для приобретения определенного товара или услуги еще не завершены, а у некоторых категорий физических лиц не начинались в силу слабого или относительно слабого дохода населения.

Наиболее распространенные классификации кредитования:

1) по формам: (коммерческие, банковские, потребительские, государственные, ипотечные, международные).

2) по срокам: (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные).

3) по видам обеспечения: (обеспеченный, необеспеченный).

Приведенные классификации основываются на бессистемных квалификационных признаках. Поэтому она не совсем корректна. Классификация кредитов и кредитных продуктов обязательно должна иметь научно обоснованную базу, которая включает в себя разделение кредита на определенные группы или виды в соответствии с определенными признаками, которые способствуют достижению поставленной цели. К классификационным признакам следует отнести:

- Сферу распространения кредита;

- Цель предоставления кредита;

- Обеспечение кредита.

1. По сфере распространения кредиты бывают:

- Международные (предоставляется зарубежными банками, кредитными организациями, фондами, правительствами иностранных государств).

- Внутренние (предоставляется отечественными банками).

2. По целевому признаку кредиты бывают:

- Финансовые (прямая выдача денег заемщику на условиях кредитного договора);

- Коммерческие (предоставление поставщиком (продавцом) продукции покупателю отсрочки или рассрочки платежа за отправленный товар, который регулируется банком).

3. По обеспечению:

- Кредиты необеспеченные (бланковые);

- Обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием).

В основном потребительские кредиты имеют следующую классификацию, представленную в таблице 1 – «Классификация потребительских кредитов»:

Таблица 1.

Виды потребительских кредитов

По направлению использования	- кредиты на неотложные нужды; - авто кредиты; - кредиты на строительство и приобретение жилья; - кредиты на платные услуги - кредиты на покупку товаров

Продолжение таблицы 1.

По субъектам кредитной сделки	- банковские потребительские кредиты; - кредиты, предоставляемые населению торговыми организациями; - потребительские ссуды кредитных учреждений небанковского типа;
По срокам кредитования	- до востребования; - срочные (до 1 года); - краткосрочные (от 1 года); - долгосрочные (от 5 лет)
В зависимости от порядка предоставления	- выданные наличными деньгами; - выданные безналичным путем
По способу предоставления	- одной суммой, т.е. в разовом порядке; - в форме открытия кредитной линии; - овердрафт
По методу погашения	- погашаемые единовременно - с рассрочкой платежа
По методу взимания процентов	- с удержанием процентов в момент одобрение займа; -с уплатой процентов в момент погашения займа - с уплатой займа на протяжении всего срока
По размерам	- мелкие - средние - крупные

Продолжение таблицы 1.

По степени риска	- стандартные - нестандартные - сомнительные - проблемные - безнадежные

Таким образом, кредиты могут предоставляться в рублях и в иной иностранной валюте, различным компаниям и организациям, банкам и физическим лицам на всевозможные цели.

Кредиты, которые выдаются заемщикам с целью обеспечения собственных потребительских нужд, значительно ускоряют и увеличивают уровень реализации продуктов и товаров, что влияет на платежеспособный спрос населения, и в конечном итоге оказывает положительное влияние на уровень продаж и производства, экономику нашей страны. Одним из примеров тому является увеличение уровня продаж у компании, что в дальнейшем сказывается на скорости оборота капиталов и активов, а так же обеспечивает возможность бесперебойности производства и соответствующих процессов и прибыли, что и является целью любого производства. Как следствие является значительное форсирование оборачиваемости капиталов и денежных средств, что в свою очередь ведет к эффективному и обширному стимулированию финансово-банковской отрасли. Второй стороной медали является увеличение платежеспособности физических лиц и клиентов, которые получают возможность получения и исполнения своих материальных нужд без потребности в предварительном накоплении денежных средств.

Кредиты, подразумевающие рассрочку платежа, могут быть как прямыми, так и косвенными банковскими кредитами.

Прямой банковский кредит – это кредитный договор, который заключается между банком и самим заемщиком.

При косвенном банковском кредите в отношениях банка и заемщика всегда используется посредник, как правило, в лице компании розничной торговли. Кредитный договор в данном случае будет производиться между магазином и клиентом, получающим кредит на товары первого. Часто клиенты покупают товары, Такими посредниками чаще всего выступают предприятия розничной торговли. В этом случае кредитный договор заключается между клиентом и магазином, который в дальнейшем получает ссуду в банке. Часто клиент может воспользоваться услугой рассрочки платежа.

Описанный выше способ кредитования способствует сокращению рисков со стороны банка. Это объясняется тем, что процесс займа, одобренные юридическим лицам, в отличие от работы с физическими лицами, сопровождается большей достоверностью о кредитоспособности заемщика.

К общим плюсам такого явления, как потребительское кредитование, со стороны заемщика, можно отнести возможность незамедлительного решения возникшей проблемы, а также возможность покупки необходимых товаров с избеганием длительного накопления.

Высокие показатели темпов роста стоимости недвижимости в стране также привели к тому, что многие физические лица вынуждены обращаться в банк за займом.

Основные виды банковского потребительского кредитования представлены на рисунке 4.



Рис.4. – Основные виды банковского кредитования

1.3 Особенности потребительского кредитования в России

Потребительское кредитование, безусловно, занимает одну из наиболее важных ниш в процессах экономического роста, развития потребительского роста практически в каждом государстве. Это означает, что заинтересованность населения, а именно создание благоприятных условий и доверия к банкам, становится приоритетной задачей. Необходимо убедить клиентов в том, что брать кредит не страшно, и он не является долговой ямой. В то же время все кредиты, которые будут оформляться банковскими организациями обязаны быть обеспеченными, так как увеличение количества и объемов выдаваемых кредитов не могут осуществляться за счет своего качества.

Особенностью современной системы и процессов кредитования в России неразрывно связаны с перечнем проблем, решение которых в

дальнейшем позволит банкам благополучно развивать осуществлять кредитные операции и взаимодействие с физическими лицами.

Осуществление потребительского кредитования занимает основную позицию в процессах управления и развития банка и банковских операций[4]. Это связано с тем, что кредитование физических лиц является одним из самых перспективных и прибыльных видов кредитования. Необходимо отметить тот факт, что в ходе развития и роста образовательного ценза, физические лица чаще обращаются за кредитом в банк с целью улучшения своего уровня жизни.

Вопреки мировому развитию и различным практикам в сферах потребительского кредитования, в России до сих пор присутствуют некоторые проблемы, которые значительно осложняют процессы кредитования физических лиц, а именно:

- Недостаточное развитие долгосрочного кредитования физических лиц, в силу заинтересованности банков в краткосрочных кредитных обязательствах, которые позволяют быстрее получать прибыль;
- Сложность в оценке кредитоспособности физических лиц, которые вызваны некорректной информацией о доходах, дополнительных заработках заемщика, что в свою очередь не позволяет в полной мере оценить реальное финансовое состояние клиента. Так же это не позволяет самим клиентам в полной мере оценить свои возможности и способность исполнения полученных кредитных обязательств.
- Достаточно высокая планка процентных ставок, которые устанавливаются банками в силу высокой инфляции и кредитных рисков, что в свою очередь создает относительно невыгодные условия потребительского кредитования для среднего класса.

[4]Эриашвили Н.Д., Банковское дело / учебное пособие для бакалавров – М.: Юнити-Дана, 2012 – с. 93

Главными проблемами, с которыми банки сталкиваются в сфере потребительского кредитования физических лиц, являются[5]:

- Низкий уровень платежеспособность физических лиц, которая в свою очередь является основным экономическим «камнем преткновения» на пути развития направлений потребительского и ипотечного кредитования;
- Одной из самых существенных сложностей при входе на рынок потребительского и ипотечного кредитования является высокое первоначальное вложение капиталов, которые необходимы для осуществления банковских операций и услуг. Данные расходы вызваны множеством факторов, которые затрагивают такие направления как организация процессов и программ кредитования, подбор и подготовка персонала, подготовка, приобретения и переоборудование офисов и помещений для выполнения соответствующих кредитных операций. Так же значительная часть расходов связана с развитием и финансированием новых маркетинговых программ и систем.
- Еще одной из основных проблем в процессах потребительского кредитования является неспособность полноценной и верной оценки заемщиком условий и обязательств, которые будут возложены на него после подписания кредитного договора. Реальная стоимость кредита, которая включает в себя все необходимые расходы и комиссии при платежах, вследствие которых стоимость кредита и его проценты значительно вырастают по отношению к заявленному в публичной оферте. Иными словами речь идет о наличии различных дополнительных затратах и комиссиях, с которыми заемщикам придется столкнуться и о которых они не были должным образом извещены. Это означает, что неполное осведомление клиентов об условиях и правилах предоставления кредита может создать трудности и последующий отказ клиента от данного вида услуг.

---

[5]Масленникова С. Ю., Потребительское кредитование в России: теория, практика, законодательство – М.: «ДеКА», 2013 – с. 86

- Отсутствие достоверных данных о доходах клиента. Клиенты банка, которые получают дополнительный доход, не имеющий никаких документальных подтверждений, не могут предоставить корректные данные о своем финансовом состоянии и заработное плате, что в свою очередь значительно осложняет процесс расчет кредита. Из-за этого банки вынуждены упрощать систему кредитования, при этом увеличивая процентные ставки по предоставляемому продукту, так как, выполняя операции кредитования, не имея при этом корректных данных, они, безусловно, подвергаются различным финансовым рискам.

- Недостаточное обеспечение кредитов и осложненная реализация заложенного имущества в случае невозможности возврата денежных средств заемщиком.

- Сложностью для отечественных банков так же является и активная деятельность на территории России иностранных банковских организаций в сфере потребительского и ипотечного кредитования[6]. С одной стороны данное условие является выгодным для населения, так как оно дает возможность выбора кредитного продукта, его условий и ставок у различных организаций. С другой стороны сложившаяся ситуация создает угрозу отечественным банкам, создавая серьезную конкуренцию на рынке кредитования.

- Обширное развитие экспресс – кредитования в дальнейшем тоже может стать проблемой потребительского кредитования в нашей стране, так как в большинстве случаев невозможности выполнения взятых на себя кредитных обязательств заемщиком приходится именно на направление экспресс – кредитования. Данный вид кредитования не позволяет банкам полноценном оценить потенциального заемщика и его кредитоспособность, что обусловлено минимальными требованиями к заемщикам и краткими сроками

---

[6]Новгородцева А.Д., Кредитование физических лиц в России: тенденции и перспективы развития // Сборник научных статей «Экономика» - М.: Гравиас, 2014 - №3

оценки платежеспособности клиента, что позволяет банкам вступать в отношения с ненадежными клиентами.

- Так же одной из основных проблем являются недостоверные рекламные компании, которые проводятся организациями-конкурентами с целью дискредитации своих конкурентов и их условий и стоимости предоставления кредитного продукта путем обмана и сокрытия полных условий предоставления своего продукта, создавая при этом видимость более выгодных условий и стоимость, чем они есть на самом деле.

- Очень важной проблемой потребительского кредитования является постоянное увеличение случаев невыполнения заемщиками взятых на себя кредитных обязательств. По официальной статистике доля данных случаев проблемного кредитования составляет не менее чем 1.4% от общего кредитного портфеля банка. По неофициальной статистике доля невыполнения кредитных обязательств находится на уровне 6-7% от портфеля банка. Важно отметить тот факт, что данная статистика не относится к нише ипотечного кредитования.

- Еще одной сложностью, с которой сталкиваются банки и которая плохо сказывается на количестве и объемах предоставляемых кредитных продуктов, является нехватка законодательного регулирования и контроля в сфере предоставления потребительского кредитования в нашей стране. Ассоциация российских банков вплотную занимаются решением и поиском выходов из сложившейся ситуации.

Вопреки всем имеющимся проблемам, исследуемый нами рынок, в том числе ипотечного кредитования, по праву является высокорентабельным и динамично растущим рынком.

Если провести параллель между отечественными и западными банками и рынками потребительских кредитов мы можем увидеть тот факт, что в плане опыта российский рынок находится далеко позади от рынка наших западных коллег. Динамика потребительского кредитования в РФ показывает неутешительные цифры. Так, наша страна серьезно отстает не только от

развитых западных государств, но даже от государств, чей доход на душу населения примерно сравним с нашим.

Такая вещь, как кредитная история – давно не новость для западных государств[7]. В целом, она представляет собой огромную информационную базу, в которой содержатся все данные о человеке или компании, когда-либо прибегавшим к услугам кредитования. Применение подобной базы существенно снижает риск невыплат по кредиту, а, следовательно, облегчает сам процесс займа. Отчасти этим обусловлен факт повышенных процентных ставок по кредитам в России.

Тенденция недооценивания рисков со стороны российских банков несет за собой угрозу возникновения кризиса дальнейшего кредитования. Невыплаты по кредитам будут насущной проблемой, когда рынок остановит свое развитие и стабилизируется на одной точке.

Главные убытки коммерческих банков связаны с привлечение слишком дорогих ресурсов и невозможностью их рентабельного 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%[8]. В общей сумме кредитной задолженности просроченные кредиты составляют: 17%, пролонгированные, 19%, кредиты без обеспечения, 8%, безнадежные к возврату 1%. Показатели структуры задолженности свидетельствуют о значительном росте просроченных и пролонгированных кредитов. Для этого необходимо постоянно поддерживать ликвидности банков.

Одним из объяснений высокого уровня задолженности по кредитам является отставание системы оценки рисков от общих темпов роста рынка. Поэтому банки зачастую выбирают следующий "способ работы" с проблемными долгами – существующие и ожидаемые проценты дефолтов по

---

[7]Поздникова А.В., Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров – М.: Дашков и К, 2015 – с. 104
[8]Ольхов Л.В., Зимина О.Н, Общая теория денег и кредита – М.: Юнити-Дана, 2012 - с. 59

кредитам покрывают очень высокие процентные ставки, комиссии и тарифы по этим продуктам.

Способом обойти недоверие ввиду непрозрачности условий займа для потенциальных ссудозаемщиков является понимание им на начальном этапе сделки полной картины выплат и условий.

Таким образом, в ходе теоретического исследования были выявлены общие специфики деятельности сегмента потребительского кредитования. Также были рассмотрены такие явления, как предмет, объект и субъект потребительского кредитования. Благодаря разделу 1.3 было установлено, что на данный момент времени в России не существует единого подхода к определению потребительского кредитования, что проявляется в первую очередь в ряде различий в вопросах отнесения некоторых займов к потребительским кредитом.

Тем не менее, результаты исследования, проведенного в представленной главе свидетельствуют о том, что не все виды выдаваемых займов физическим лицам следует относить к потребительским кредитам. Установлено, что в научной и специальной литературе нет единого похода к определению объектного состава потребительского кредитования. Например, к таким займам относятся ипотечные кредиты. Но здесь важно отметить, что займы на приобретение жилья, которые не относятся к ипотечным, принадлежат к потребительским кредитам. В главе также была представлена классификация потребительских кредитов в таблице 1.

Глава 2.АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика

Изначально банк был зарегистрирован в Зеленограде под названием «Технополис» в 1990 году. Учредителями выступали несколько предприятий различной специализации, включая таких гигантов, как российский брокерский дом и российская нефтяная компания. Но в начале 2002 года чешская компания Home Credit Finance A. S. Выкупила «Технополис», вскоре переориентировав банк под направление потребительского кредитования и сменив название на «Хоум Кредит энд Финанс Банк».

На данный момент времени банком владеет два участника – Home Credit B. V. (Нидерланды) и Home Credit Internationala.s. по 99,9919% и 0,0081% долей соответственно. Главным бенефициаром является наибогатейший чешский бизнесмен – Петр Келлнер[9].

В России с начала 2012 года банк занимает третью позицию и производит 15% операций по кредитным картам от общего количества по стране. Сеть банка распространяется на 80 регионов РФ. ООО «ХКФ Банк» состоит из шести филиалов, тридцати кредитно-кассовых офисов, а также почти двухсот дополнительных и 750 операционных офисов, находящихся на территории РФ. Примерная численность клиентов банка составляет около 24 миллионов человек.

---

[9]http://www.homecredit.ru/about/history.php

Банк расположен по адресу: 125040 г. Москва, ул. Правды, д. 8, корп.1. Телефон: (495) 648-99-30, факс: (495) 785-82-18. Режим работы: по будням с 11:00 до 18:30 и по субботам с 10:00 до 15:00.

Главным стратегическим направлением развития банка в настоящее время является его универсализация. Другой ветвью стратегического развития является стремление удержать позиции на рынке розничного кредитования.

Кредитная линейка Банка включает более 100 кредитных продуктов различного типа. ООО «ХКФ Банк» активно реализует стратегию перехода от монолайновой кредитной организации к универсальному розничному банку с помощью политики, при которой потенциальный клиент может получить выгодный кредит на покупку товаров широкого спектра (бытовая техника, электроника, мебель, строительные материалы и т.д.).

Банк зарегистрирован в Едином государственном реестре юридических лиц за основным государственным номером 1027700280937 от 04 октября 2002 года. Генеральная лицензия ЦБ РФ на осуществление банковских операций, в том числе со средствами в рублях и в иностранной валюте юридических и физических лиц № 316 от 15 марта 2012 г.

Свою деятельность банк осуществляет, руководствуясь принципом ответственного кредитования и прозрачности. Передовые технологии, используемые ООО «ХКФ Банк», позволяют ему предлагать клиентам простые и быстрые решения, объективные условия и стремится к взаимовыгодному партнерству.

ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» входит в Ассоциацию российских банков, а также является членом Ассоциации региональных банков, Национальной валютной ассоциации, Национальной фондовой ассоциации и Московской международной валютной биржи.

Аудит банка по международным стандартам финансовой отчетности проводит компания KPMG. Аудит по российским стандартам финансовой отчетности проводит ООО «Финансовые и бухгалтерские консультанты».

Банк входит в систему страхования вкладов под номером 170 в реестре банков-участников системы страхования вкладов.

Как уже было указано, ООО «ХКФ Банк» является членом Home Credit Group, компании которой ведут свою деятельность на финансовых рынках Центральной и Восточной Европы, а также Центральной Азии и Дальнего Востока. Home Credit Group является одной из лидирующих в области потребительского кредитования на рынках следующих географических точек: Чешская Республика (с 1997 года), Словацкая Республика (с 1999 года), Российская Федерация (с 2002 года) и Республика Казахстан (с декабря 2005 года). В 2006 году Группа "Хоум Кредит" вышла также на рынки Украины, Беларуси, в декабре 2007 года - на рынок Китая.

Группа "Хоум Кредит" принадлежит группе PPF, которая занимается потребительским кредитованием, услугами по управлению активами и страхованием с 1991 года. Группа компаний PPF является ведущим мировым финансовым инвестором.

Общее Собрание участников является высшим органом в ООО «ХКФ Банк». Рассмотрение вопросов и принятие решений по ним признается правомочным в случае, если в общем собрании принимает участие ¾ от числа заседателей.

Общее руководство деятельностью банка ведет Совет банка. Среди основных его полномочий следует выделить контроль над деятельностью и Правления банка. Совет банка уполномочен утверждать свой состав, определять направления банковской деятельности, обозначать кредитные и другие планы на будущее.

Правление банка осуществляет руководство над его непосредственной деятельностью. Правление несет ответственность перед советом и состоит из председателя, его заместителей и остальных членов.

Заседания Правления банка производятся в регулярном порядке. Большинство голосов являются источником принятия решения. В случае, если количество голосов оказалось равным, председатель вносит свой

решающий голос. Принятие в жизнь решений правления происходит за счет приказа председателя правления. Также следует назвать кредитный комитет и ревизионную комиссию, находящуюся при правлении банка.

Кредитный комитет осуществляет ряд таких функций, как: разработка кредитной политики банка, структуры привлекаемых средств и их размещения; разработка заключений по предоставлению наиболее крупных ссуд (превышающих установленные лимиты); рассмотрение вопросов, связанных с инвестированием, ведением трастовых операций.

Ревизионная комиссия избирается общим собранием участников и подотчетна совету банка. Важным замечанием здесь является то, что члены совета и члены правления не могут входить в состав ревизионной комиссии. Все материалы, необходимые для проведения ревизии в обязательном порядке предоставляются Правлением, которое также получает результаты проведенных комиссией проверок. В соответствии с принципом гласности и прозрачности бизнеса, все финансовые отчеты банка подлежат публикации и доступности.

В состав ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» входят следующие подразделения и структуры, представленные на рисунке 5; 6 и 7

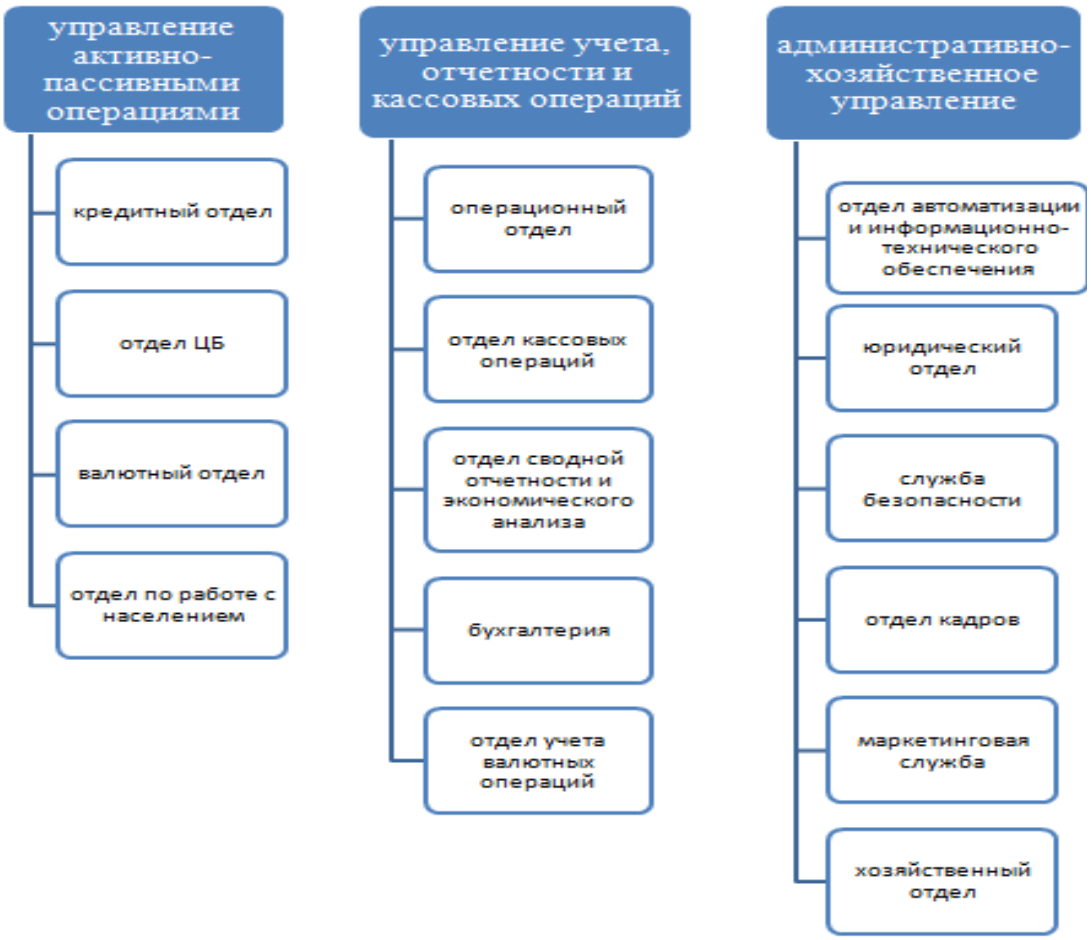
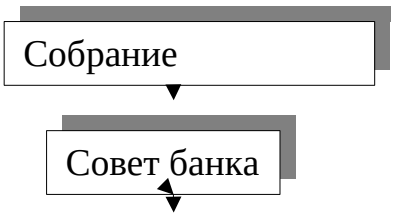


Рис.5.Основные подразделения банка ООО «ХКФ Банк



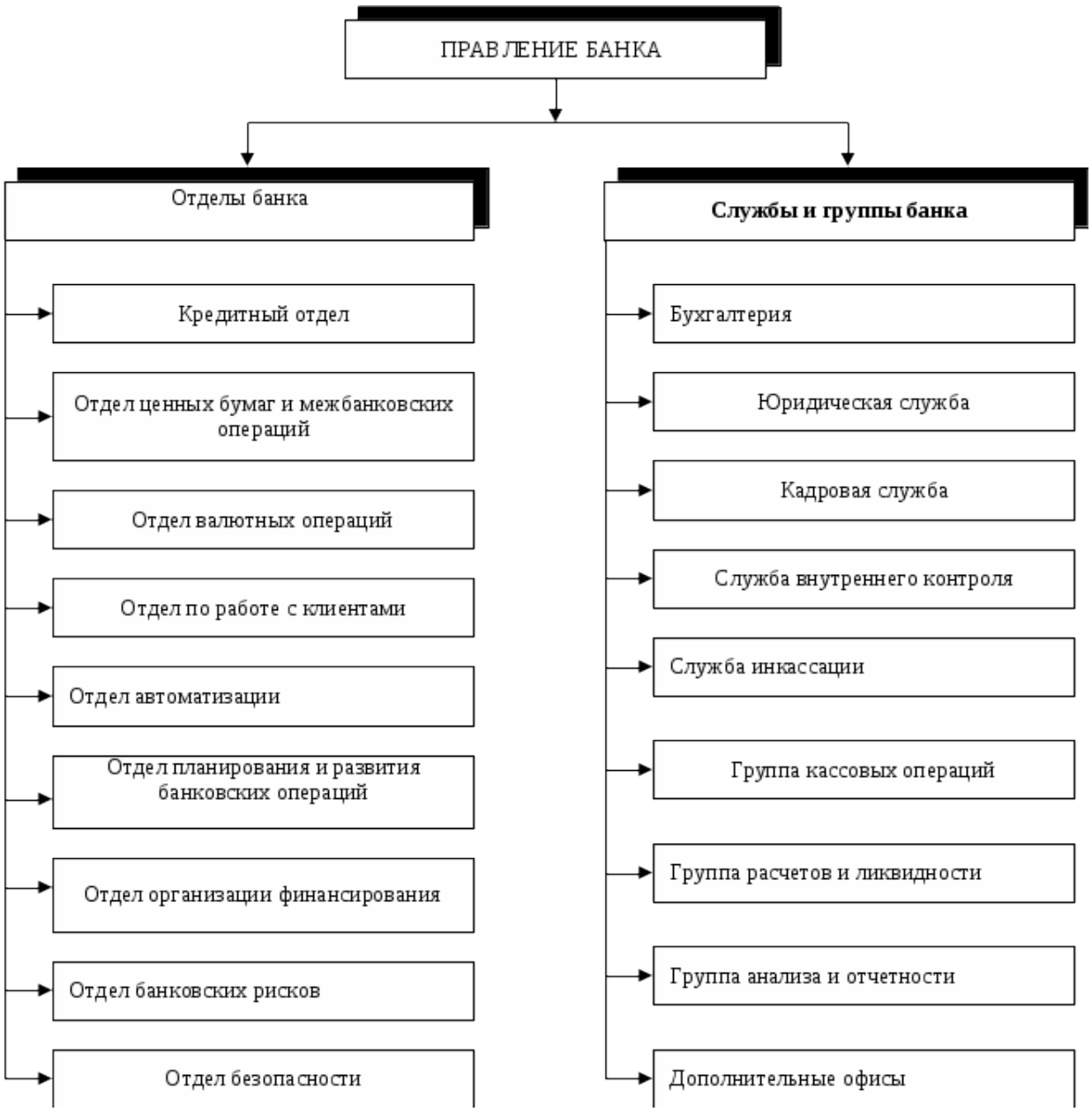


Рис.6. Общая структура ООО «ХКФ Банк»

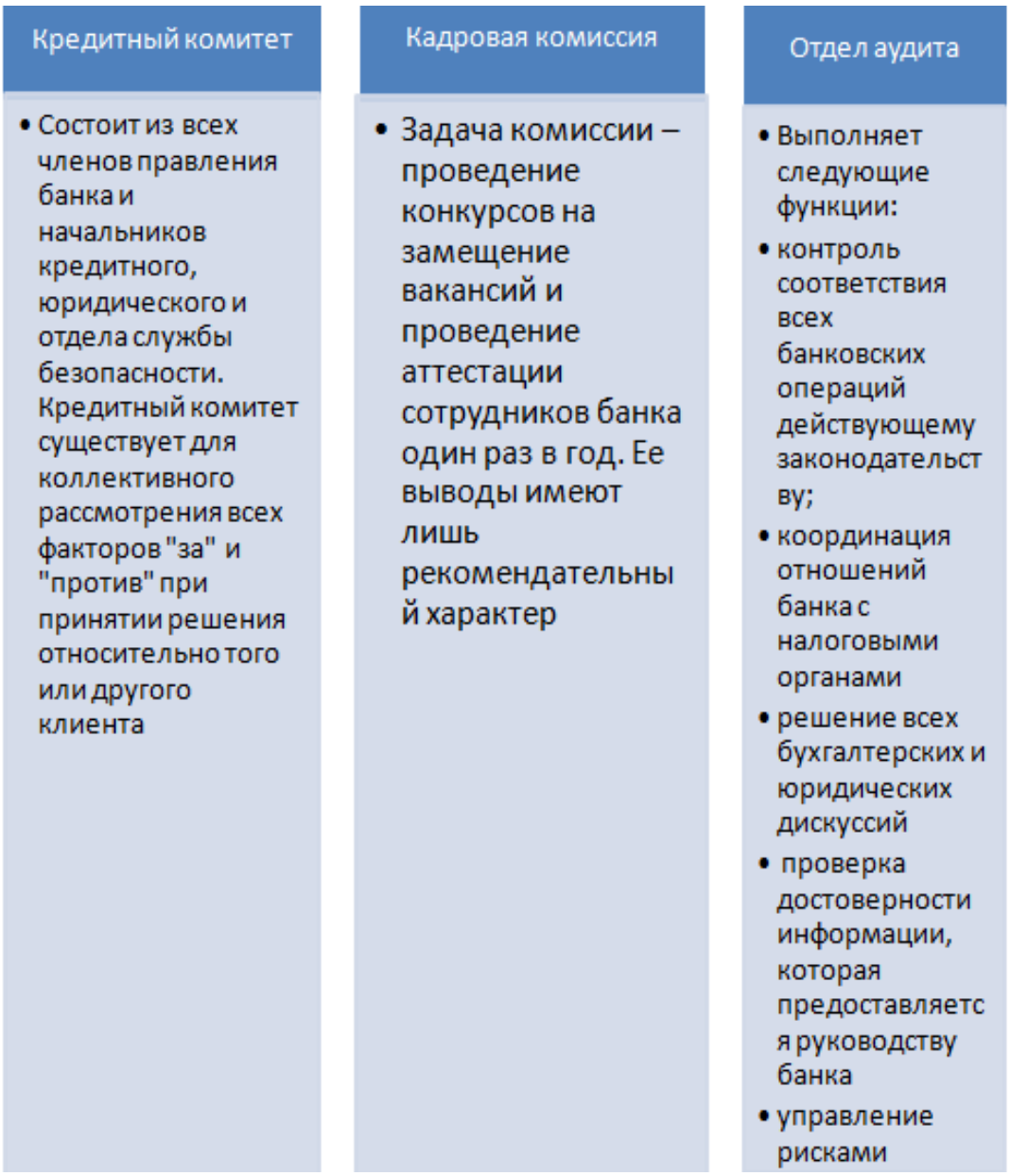


Рис.7. Вспомогательные подразделения ООО «ХКФ Банк»

Организационная структура ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» включает функциональные подразделения и службы банка, каждая из которых имеет определенные права и обязанности. Выбор оптимальной организационной структуры банка – важное условие эффективности организации труда в банке в целом, его успешной коммерческой деятельности. Основным критерием организационного построения «Хоум Кредит энд Финанс Банк» является экономическое содержание и объем выполняемых банком операций.

Организационную структуру банка формируют подразделения и службы. Управления банка сформированы с учетом классификации, банковских операций по их функциональному назначению. Большое внимание ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» уделяет вопросам организации хозрасчета в рентабельности и ликвидности. Для этого формируются структурные подразделения, которые занимаются вопросами текущей деятельности, банка, оказывают организующее воздействие, на работу банка в целом.

Управление планирования и развития банковских операций призвано реализовать управленческие функции банка с целью обеспечения основных принципов его деятельности – ликвидности, рентабельности и надежности.

Основные функции отдела организации финансирования банка состоят в следующем:

1) выработка актов деловой политики, банка с определением конкретных задач для каждого управления банка;

2) разработка балансов банка;

3) определение кредитного потенциала банка;

4) составление общего отчета по результатам работы банка;

5) определение основных направлений по совершенствованию деятельности банка.

6) разрабатывать положение о доходах и расходах банка;

7) анализировать фактические доходы и расходы банка в сравнении с планируемыми;

8) намечать конкретные меры по повышению доходов банка и снижению его расходов и в этой связи ставить определенные задачи другим подразделениям банка.

Группа расчета и ликвидности решает комплекс вопросов по определению текущей и перспективной ликвидности банка:

проводит расчет показателей ликвидности баланса банка;

контролирует ежедневную ликвидность банка;

анализирует совокупность факторов, влияющих на ликвидность банка.

Центральным звеном в осуществлении активных операций ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» выступает кредитный отдел. Банк может предоставлять кредиты предприятиям и организациям различных отраслей народного хозяйства и другим банкам, включая свои филиалы, финансовым компаниям и населению.

Организация кредитного отдела:

1) определяет общую политику банка и порядок ее реализации в зависимости от конкретных экономических условий;

2) разрабатывает общие методики краткосрочного и долгосрочного кредитования и финансирования, методики определения кредитоспособности клиентов, методики организации перспективных финансовых услуг;

3) изучает кредитные риски и определяет механизм страхования банковских кредитных операций.

4) организует выдачу и погашение кредита, ведет кредитные дела; заключает кредитные договоры; проверяет кредитоспособность клиентов; ведет картотеку кредитоспособности; организует факторинговые операции.

Отдел ценных бумаг и межбанковских операций призван организовывать и вести учет и анализ всех межбанковских операций, прежде всего с Центральным банком и с другими коммерческими банками, а также с банками своей системы (филиалами и отделениями).

Важным звеном в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» является валютное управление. Его функциями являются: ведение валютной позиции; ведение валютных счетов; покупка и продажа валют; прием средств во вклады и выдача ссуд; страхование рисков.

Отдел кассовых операций предназначен для учета и анализа собственных средств банка. Он осуществляет[10]:

1) учет финансовых средств банка, их анализ и динамику развития;

---

[10]Информационный портал по вопросам банковской деятельности: www.bankir.ru

2) операции по покупке и продаже ценных бумаг, принадлежащих банку, и по поручению клиентов;

3) управление финансовым портфелем банка. Особое внимание в банке уделяется расчетно-кассовому обслуживанию. Для этих целей в банке создается управление расчетно-кассового обслуживания, в функции которого входят: открытие и ведение счетов, осуществление расчетов;

4) проведение кассовых операций.

Группа анализа и отчетности выполняет работу по:

1) накоплению и анализу статистической информации;

2) оказанию информационно-справочных услуг клиентам (юридическим и физическим лицам);

3) подготовке проектов планов, отчетов о деятельности банка;

4) статистической обработке баланса банка;

5) подготовке и реализации экспертных исследований, оценок банка, в том числе и для клиентов.

Отдел кадров: планирует численность и использование персонала; организует обучение и повышение квалификации кадров; управляет фондами заработной платы; осуществляет набор персонала и его расстановку.

Юридический отдел:

1) разрабатывает нормативные документы и изменения в уставе банка;

2) контролирует выполнение уставных положений и правильность оформления банковских сделок;

3) составляет договоры, акты залога и другие деловые бумаги;

4) участвует в унификации форм кредитования и расчетов;

5) ведет все дела банка в судебных и административных учреждениях;

6) составляет разного рода акты, исковые заявления, отзывы, протесты и т.д.;

7) составляет заключения по всем возникающим в банке юридическим вопросам.

Служба внутреннего контроля банка осуществляет проверку работы банка в соответствии с действующими нормами учета, установленной советом банка политикой и инструкциями.

Отдел автоматизации:

1) организует компьютерные системы банка;

2) осуществляет выполнение электронных расчетов и платежей;

3) занимается разработкой программного обеспечения для отделов и управлений банка;

4) разрабатывает программы перспективного и текущего оснащения банка электронно-вычислительной и оргтехник

2.2 Анализ потребительского кредитования

ООО «ХКФ Банк» осуществляет операции потребительского кредитования на основе инструкции, утвержденной Правлением и в соответствии со следующими условиями:

- возвратность,
- платность,
- срочность,
- обеспеченность
- целевое использование.

Процесс кредитования сопровождается неоспоримым соблюдением всех положений законодательства РФ, а также нормативных актов ЦБ РФ и ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк».

Следует отметить, что в вопросе кредитования потенциальных клиентов приоритет отдается, безусловно, тем проектам, срок окупаемости которых наиболее короткий. Здесь же можно упомянуть такие факторы, как высокая эффективность и минимальный риск. Если говорить в целом, то банк предоставляет займы платежеспособным клиентам, способным доказать наличие источников погашения долга.

ООО «ХКФ Банк» начисляет и взимает с клиента проценты за пользование кредитными продуктами, руководствуясь действующими указаниями Банка России и требованиями внутренней нормативной и договорной базы.

Все подробности выдачи и погашения займа, включая определение сроков и размер процентной ставки, указываются в кредитном договоре, который заключается между банком и заемщиком.

В том случае, когда потенциальный кредит относится к крупной сделке, он должен получить одобрение уполномоченных органов. К ним относятся: собрание акционеров, участники общества, совет директоров, единоличный акционер, участник общества. В данном случае в договоре в обязательном порядке должен содержаться пункт, ссылающийся на принятое решение и соответствующую дату.

Банк подписывает кредитный договор с помощью уполномоченных лиц в соответствии с Уставом или по договоренности. Если договор требует дальнейших дополнений или изменений, то заключается еще одно соглашение, подписываемое обеими сторонами.

Действующий в банке порядок формирования резервов определяет классификацию и реклассификацию ссудной задолженности, формирование и регулирование резерва.

В соответствии с кредитной политикой банка, кредитные продукты различаются по следующим критериям:

- по субъекту;
- по объекту;
- по срокам;
- по суммам;
- по валюте;
- по формам;
- по целевому использованию.

ООО «ХКФ Банк» предоставляет долгосрочные займы на следующие нужды:

- строительнство садовых домиков и благоустройство садовых участков в садоводческих товариществах сроком на 5 лет;
- капитальный ремонт дома в сельской местности в размере до 75% сметной стоимости работ с учетом среднемесячного заработка ссудозаемщика;
- покупку дома в сельской местности для сезонного проживания на срок до 5 лет в размере балансовой (остаточной стоимости) строения;
- строительство и капитальный ремонт индивидуальных жилых домов для постоянного проживания в размере до 75% сметной стоимости или перечня работ по ремонту дома на срок 5 лет;
- кредит членам жилищно-строительных кооперативов предоставляется на срок до 5 лет в размере до 75% первоначального вступительного взноса;
- жилищный кредит;
- строительство (реконструкцию) жилья, обустройство земельных участников, а также на приобритение жилья при условии залога недвижимого имущества (ипотека).

Среди общей политики банка относительно потребительского кредитования можно обнаружить ряд условий. К ним относятся:

- Российское гражданство заемщика;
- Наличие постоянного источника дохода заемщика;

Рассмотрим подробнее условия потребительского кредитования всех видов, производимых ООО «ХКФ Банк». Начнем с потребительского кредитования, распространяющегося на:

- транспортные средства,
- гаражи,
- предметы домашнего обихода;
- хозяйственное обзаведение;
- оплату медицинских услуг;
- туристические путевки;

- другие цели потребительского характера.

К условиям предоставления можно отнести следующие:

- выдача в рублях и иностранной валюте;
- выдача в наличном и безналичном порядке;
- максимальная сумма рассчитывается в индивидуальном порядке банком и зависит от платежеспособности клиента;
- срок действия кредита не превышает 5 лет;
- процентная ставка составляет: 22% годовых по кредитам в российской валюте и 14% годовых по кредитам в иностранной валюте;
- срок рассмотрения заявления – 15 рабочих дней с момента его получения банком.

Потенциальный заемщик обязуется предоставить банку следующие документы:

- заявление;
- паспорта (заменяющие их документы) заемщика, поручителя(-ей) и залогодателя(-ей) (предъявляются);
- документы, подтверждающие величину доходов и размер производимых удержаний заемщика и его поручителя (ей) за последние 6 месяцев;
-анкета(ы) заемщика и его поручителя(-ей);
-для получения кредита свыше 5 тыс. долл. США или рублевого эквивалента этой суммы - справка из психоневрологического диспансера или водительское удостоверение (предъявляется).

Обеспечение возврата кредита:

- поручительства физических лиц, имеющих постоянный источник дохода;
- поручительства физических (ого) лиц(а) - платежеспособных предприятий и организаций - клиентов банка;
- залог ликвидного имущества (объектов недвижимости, транспортных средств, ценных бумаг).

Погашение займа производится каждый месяц одной и той же суммой. Выплата процентов осуществляется вместе с уплатой кредита. Если долг

погашается частично досрочно, то выплата процентов должна выплачиваться ежемесячно до тех пор, пока не погасится оставшаяся сумма долга. Погашение кредита осуществляется ежемесячно равными долями. Уплата процентов производится одновременно с погашением кредита.

Кредит на приобретение недвижимости.

Выдается российским гражданам, в возрасте от 18 до 70 лет, с целью приобретения, постройки, реконструкции квартиры, комнаты, дома, гаража, дачи, садового домика, а также земельного участка, расположенного на территории РФ. Также рассматривается вариант долевого участия в покупке недвижимости или по договору инвестирования. Кредиты подобного рода выдаются как в российской, так и в иностранной валюте. Срок рассмотрения составляет 18 банковских дней с момента получения банком пакета документов ссудозаемщика. Процентная ставка составляет 23% по рублевому займу и 13% годовых по иностранному. Максимальная сумма займа рассчитывается индивидуально и зависит от платежеспособности потенциального клиента. Однако, сумма кредита не может превышать 70% стоимости объекта, то есть клиент обязуется вносить не менее 30% его стоимости. Срок действия займа составляет 15 лет.

К документам, относящимся к обеспечению возврата кредита относятся:

- залог приобретаемой недвижимости
- поручительства физических лиц, имеющих постоянный источник дохода;
- поручительства физических(ого) лиц(а) - платежеспособных предприятий и организаций - клиентов банка.
- залог ликвидного имущества (объектов недвижимости, транспортных средств, ценных бумаг), обязателен, в случае, если сумма кредита составляет от 10 000 долларов США и более.

Образовательный кредит. Потенциальные клиенты: учащиеся, абитуриенты, успешно сдавшие экзамены; студенты. Валюта кредита: российский рубль. К условиям кредитования относятся: предоставляется

только для оплаты обучения очного отделения средних специальных и высших учебных заведений.

Займы выдаются как в наличном, так и в безналичном порядке. Сумма займа рассчитывается индивидуально и зависит от платежеспособности законных представителей учащегося, но не может составлять больше 70% от всей стоимости обучения. Срок кредита варьируется, но не может быть более 6-ти лет. При этом на время обучения учащегося банком предоставляется отсрочка погашения основного долга, в течение которого производится только ежемесячная уплата процентов за пользование кредитом. Процентная ставка - 22% годовых.

Документы, предоставляемые учащимся в банк для получения кредита:

- заявление на получение кредита;
- паспорт или заменяющий его документ (предъявляются);
- договор о подготовке специалиста.

На протяжении всего действия кредита ссудозаемщик обязан предоставлять банку все счета и извещения об оплате обучения, а также диплом по его окончанию и справку с места последующей работы.

Законный представитель учащегося представляет в банк следующие документы при обеспечении возврата кредита: паспорт или заменяющий его документ; документы, удостоверяющие личность законного представителя учащегося и поручителей о доходах и размере; анкеты; паспорта поручителей или документы, их заменяющие; согласие супругов поручителей; документ, подтверждающий поручительство.

Погашение займа производится одинаковыми долями. Созаемщики несут равную ответственность за погашение долга. В случае, если учащийся переводится с платной формы образования на бюджетную или отчисляется из учреждения, банк устанавливает новый срок погашения займа.

Для того, чтобы лучше понять специфику потребительского кредитования в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» уместно перечислить

виды обеспечения его возврата (см. таблицу Виды обеспечения кредитов в ООО «ХКФ Банк»)

Таблица 2.

Виды обеспечения кредитов в ООО «ХКФ Банк»

1. Высоколиквидное обеспечение	- залог права требования по банковскому депозиту, замещенного в банке
	- залог недвижимости
	- залог движимого имущества переданного клиенту в лизинг (при условии приобретения его лизинговой компанией ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»)
	- залог высоколиквидных бумаг
	- залог обособленных товаров в обороте
	- залог обособленного движимого имущества (оборудование, а/транспорт)
	- поручительство третьих лиц (дополнительное обеспечение)
2. Низколиквидное обеспечение	- залог товара в обороте без обособления
	- залог движимого имущества без обособления
	- залог ликвидных ценных бумаг
	- залог прав требования по договору
	- банковская гарантия
	- поручительство третьих лиц (дополнительное обеспечение)

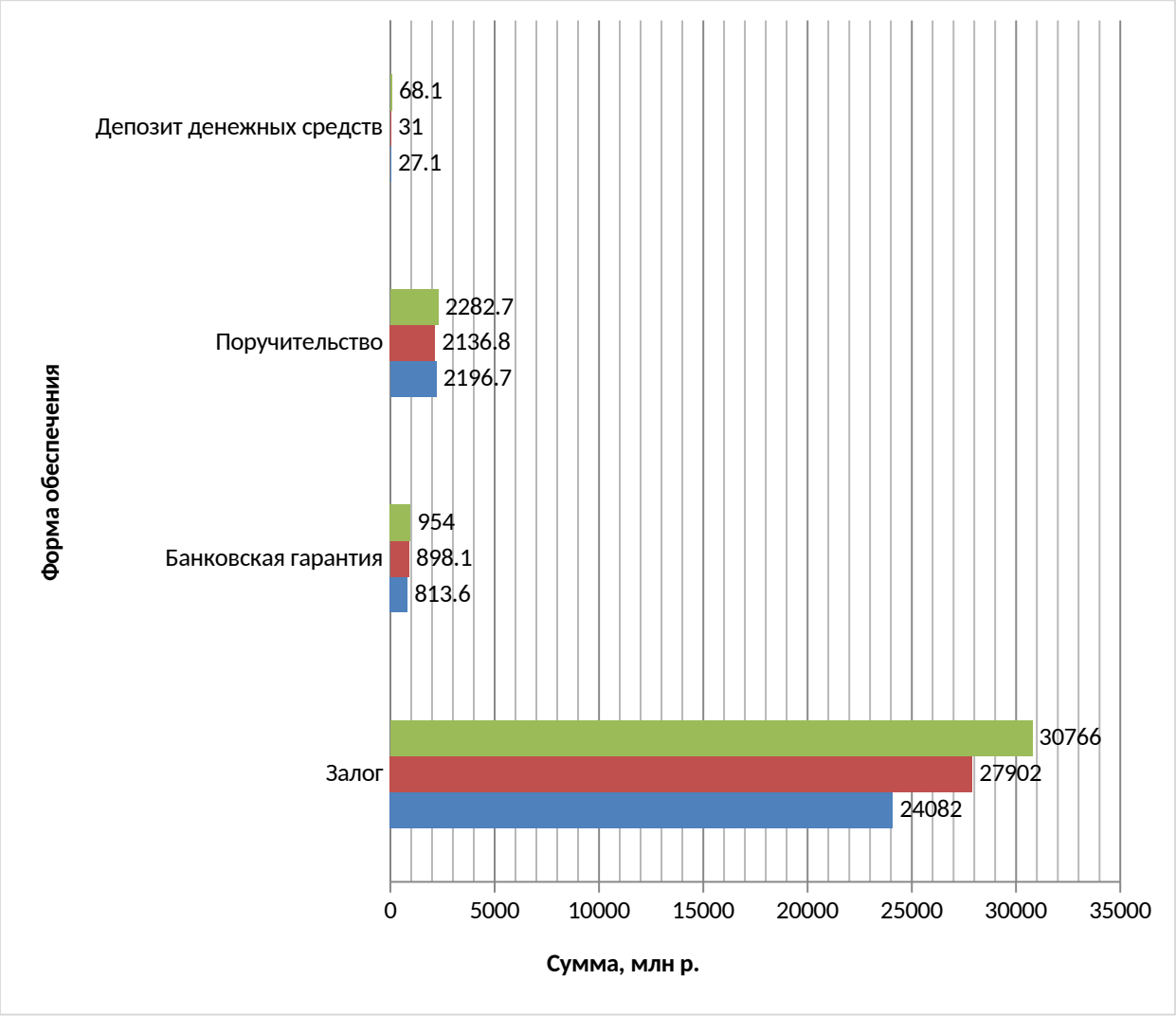


Рис.8. Динамика форм обеспечения кредитных обязательств в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

Данные таблицы свидетельствуют о том, что основной объем кредитов обеспечен залогом, причем число кредитополучателей, считающих залог самой удобной формой обеспечения обязательств по кредитам, постоянно увеличивается. Так, если по состоянию на 2012 г. залогом было обеспечено 88,8% кредитного портфеля, то к 2014 г. данный показатель увеличился на 1,5 п.п. и составил 90,3%. Темп прироста данной статьи за анализируемый период составил 27,8%. Популярность данного вида обеспечения кредитных обязательств объясняется первую очередь хорошей нормативной базой (залогу посвящен § 3 главы 23 ГК РФ, Закон РФ «О залоге», Федеральный

закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»), а также положительно сложившейся истории.

Кредитная задолженность в размере 2196,7 млн. р. по состоянию на 2012 г. была обеспечена поручительствами, что составляет 8,1% кредитного портфеля. В течение анализируемого периода данная форма обеспечения кредитов сократилась в абсолютном выражении до 2136,8 млн. р. на 2013 г., что составило 6,9% в структуре форм обеспечения кредитных обязательств. На 2014 г. этот показатель вырос до 2282,7 млн р., что составило прирост за весь анализируемый период на 3,9% или на 86,1 млн р. Однако их удельный вес сократился до 6,7%. Это свидетельствует, что, в условиях кризиса, население чаще сталкивается с финансовой нестабильностью или стремится укрепить свое материальное положение посредством покупки необходимого товара. Тем не менее, клиенты банка предпочитают не рисковать и брать ссуды на относительно небольшие суммы.

Банковской гарантией по состоянию на 2012 г. было обеспечено 3% кредитного портфеля или 813,6 млн р. На 2014 г. кредиты, обеспеченные банковской гарантией, выросли до 954 млн. р. или на 140,4 млн р., что составило прирост в 17,3%, а их доля наоборот сократилась до 2,8%. Динамика данных показателей говорит о том, что банк с каждым годом все больше укрепляет позиции надежной кредитной организации в глазах потенциальных клиентов.

Всего 0,1% или 27,1 млн р. кредитного портфеля банка по состоянию на 2012 г. было обеспечено депозитом денежных средств. Однако за анализируемый период они выросли на 41 млн. р., что составило прирост в 151,3% (рисунок 8) и свидетельствует о том, что вместе с укреплением позиций банка, растет уровень клиентуры. Иными словами, обеспечивается цепная реакция: чем надежнее банк, тем более обеспеченными будут его клиенты.

По методу аннуитетного платежа, используемого банком «ХКФ Банк», расчет кредита предусматривает погашение кредита ежемесячными

равновеликими (при условии, что ставка кредита неизменна) платежами, содержащими в себе платеж по уплате процентов и платеж по возврату кредита. Величина аннуитетного платежа кредита определяется по формуле:

Pmt = pV * rate / [1 – (1 / (1 + rate))n]

График ежемесячного погашения части кредита и расчет процентов кредита будет выглядеть так:

Сумма кредита(pV) – 1000,00 ед.

Срок кредита (n) – 12 мес.

Процентная ставка кредита «годовых» – 20 %

Метод, указанный в таблице 13 (см. Приложения) позволяет осуществлять ежемесячно равные платежи по кредиту. Расчет процентов кредитов в данном случае показывает, что при процентной ставке банков в 20 % годовых, цена кредита составит 111,61 условных единиц, что от общей суммы составляет уже 11,1 %. Итак, ставка кредита не изменилась, а проценты кредита против первого метода увеличились на 3,27 ед.

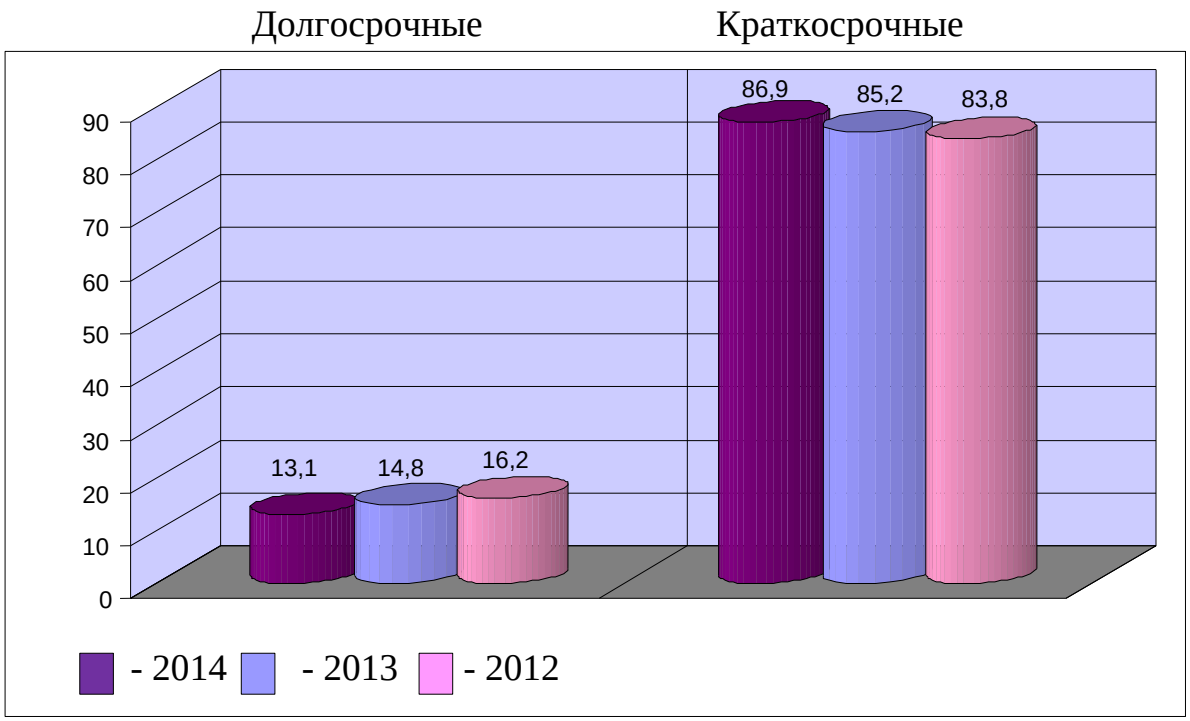


Рис.9. Динамика структуры кредитных вложений ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»» в разрезе срочности, %

Итак, краткосрочное кредитование занимает приоритетное место в кредитной деятельности банка – 86,9% по состоянию на конец 2014 г. (рисунок 9), в то время как долгосрочное кредитование плавно уходит на второй план. В целом, такое положение вещей связано с тем, что банк сам предпочитает ориентироваться на краткосрочный кредит с его высоким уровнем ликвидности. Исходя из этой позиции, ООО «ХКФ Банк» прилагает большое количество усилий на разработку выгодных и интересных клиенту предложений по краткосрочному кредитованию, которые оказываются эффективными.

Рассмотрим динамику структуры кредитного портфеля ООО "ХКФ Банка" за два года(2013 и 2014), представленную на диаграмме 1 и на диаграмме 2.





Как видно из диаграмм, за исследуемый промежуток времени в банке наблюдался спад по процентам. Так, товарные кредиты сократились на 4% – одно из главных звеньев формирования прибыли банка; автокредиты сократились на 3%; кредиты наличными денежными сохранили свои процентные показатели на одном уровне – 21%. И только карточные кредиты выросли на 6%, что говорит о стремлении населения занимать небольшие суммы в тяжелый финансовый период.

Анализ деятельности банка по потребительскому кредитованию за 2014 год представлен в таблице3.

Таблица 3.

Анализ деятельности банка по потребительскому кредитованию за 2014г.

Показатель	Количественный показатель (шт.)	Суммарное количество (млн. руб.)
Общее количество выданных кредитов	3588885 шт.	244 779
Количество выданных потребительских кредитов	3888873 шт.	63 636
Сумма выданных наличных кредитов	229168 шт.	177 523

В дополнение к таблице следует отметить, что средний размер потребительского кредита за 2014 год составлял 40 тыс. руб. Кроме того, средняя сумма кредитов, выданных наличными, составила в 2014 году 181,2 тыс. руб.

Кредитные продукты и их характеристики в КБ ООО «ХКФ

В таблицах 4 – 7 представлены кредитные продукты банка и их описание.

Таблица 4.

Кредитные карты

Характеристика	«Быстрые покупки»	«Карта с пользой GOLD»	«Карта с пользой PLATINUM»

Продолжение таблицы 4.

Преимущество карты	отсутствие комиссии за сопровождение карты	1–3% от суммы покупок начисляется баллами	2–5% от суммы покупок начисляется баллами
Ставка (% годовых) при оплате товаров и услуг	34,9%		29,9%
Ставка (% годовых) при снятии наличных	49,9%		
Возобновляемый кредитный лимит	до 300 000 рублей		
Минимальный платеж	5% от кредитной задолженности + проценты за текущий расчетный период + страховка (при наличии) + комиссии и неустойка (при наличии) (минимум 1000 рублей, либо вся задолженность, если она меньше 1000 рублей)		
Льготный период	До 51 дня		
Комиссия за снятие наличных	4.9% от снимаемой суммы, (минимум 399 рублей)		
Комиссия	не взимается	990 рублей ежегодно	2 990 рублей ежегодно
Документы для оформления	Паспорт РФ		

Таблица 5.

Кредит наличными

Показатель	Характеристика
Сумма кредита	От 10 тыс. руб. до 850 тыс. руб.
Время рассмотрения заявки	До 90 минут
Срок кредита	От 12 до 60 месяцев
Ставка	От 19,9%
Валюта кредита	Рубли РФ
Документы для предоставления	Водительское удостоверение; Пенсионное удостоверение; Заграничный паспорт; Страховое свидетельство; государственного Пенсионного страхования (при сумме до 301 тыс. руб.)

Таблица 6.

Автокредитование

Название продукта	Мин. Ставка	Макс. Сумма	Мин. взнос	Макс. Срок	Подтв. Дохода
Автоэкспресс – Люкс	20,5%	1 000 000 руб.	20%	5 лет	Не требуется
Классический автокредит – Люкс	19,5%	2 000 000 руб.	30%	5 лет	Требуется
Госпрограмма Люкс	13,17%	800 000 руб.	20%	3 года	Не требуется

Продолжение таблицы 6.

Госпрограмма Партнерский	13,67%	800 000 руб.	20%	3 года	Не требуется

Таблица 7.

Экспресс-кредит «Быстрые деньги»

Сумма	10 000 - 75 000	75 000 – 150 000	150 000 – 250 000
Срок	6 - 36 месяцев	6-48 месяцев	6-48 месяцев
Ставка	69,9%	49,5%	39,9%
Документы	Паспорт + 1 документ	Паспорт + 2 документа	Паспорт + 3 документа
Срок рассмотрения заявки	До 30 минут		
Возраст заемщика	25 – 64 лет		

Таблица 8.

Кредит на неотложные нужды

Валюта	Доллары США	Евро	Рубли
Сумма кредита	От 1 до 10 тыс.	От 1 до 10 тыс.	От 30 тыс. до 300 тыс.
Срок кредитования	6, 12 или 24 месяцев	6 или 12 месяцев	6 или 12 месяцев
Процентная ставка	22% годовых	22% годовых	33% годовых

Продолжение таблицы 8.

Кол-во документов	При кредите сроком на 6 месяцев - 3-х документально подтвержденных зарплат (доходов); при кредите сроком на 12 месяцев - 4-х документально подтвержденных зарплат (доходов); при кредите сроком на 24 месяца - восемь документально подтвержденных доходов

Недавно у банка появился новый продукт «кредит до зарплаты»: можно без декларирования цели получить от 3 до 15 тыс. руб. на срок от одного до четырех месяцев под 33%. Услуга пользуется популярностью: на один «экспресс-кредит» приходится полтора «кредита до зарплаты». Оказалось, что очень большое количество граждан испытывает краткосрочную потребность в деньгах.

Другим видом кредитных продуктов, предоставляемых КБ ООО «ХКФ Банк» физическим лицам являются кредиты на покупку товара. Главным образом это кредиты без предоплаты и первого взноса, которые распространяются на покупку товаров в магазинах-партнерах, указанных в Приложении.

Возвращаясь к кредитованию с помощью кредитных карт, следует определить эффективность их применения. Для этого предлагается использовать метод их оценки на основе сравнения коэффициента доходности банковских операций.

Этот показатель рассчитывается как соотношение приведенных доходов от операции к приведенным расходам. $И = R / K$ (2.1)

Где И - индекс доходности;

R - показатель дохода;

K - размер затрат (чем выше И, тем наиболее эффективны банковские операции).

Таблица 9.

Прибыльность операций с банковскими карточками в «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год
Объем эмиссии (тыс. крат)	10	20	30
Среднее количество транзакций в месяц по карточке, в том числе:	2,2	2,5	3
В торгово-сервисной сети	0,2	0,5	1
В банкоматах, ПВН	2	2	2
Средняя величина одной транзакции в месяц по карточке (руб.), в том числе:			
В торговой сети	75	75	75
В банкоматах, ПВН	950	950	950
Количество транзакций в месяц (тыс.), в том числе:	22	50	90
Транзакции сети филиала	16	43	82
В торговой сети	2	9	28
В банкоматах, ПВН	14	34	54
Транзакции в сети третьих банков	6	7	8
В торговой сети	0	1	2
В банкоматах, ПВН	6	6	6
Оборот по картсчетам в месяц, в том числе (в тыс. руб.):	500	1000	1500
По операциям в сети филиала	350	850	350
В торговой сети	10	50	150
В банкоматах, ПВН	340	800	1350
По операциям сети третьих банков	150	150	150
В торговой сети	0	10	15
В банкоматах, ПВН	150	140	135

Продолжение таблицы 9.

Среднемесячный остаток на картсчетах	100	200	300

(в тыс.руб.)			
Количество торговых точек	10	40	100
Количество пунктов выдачи наличных	3	4	5
Количество банкоматов	3	6	10
Количество POS-терминалов	3	15	30
Количество импринтеров	7	35	30
Доходы (тыс. руб.)	145	303	467
Расходы (тыс. руб.)	185	250	150
Прибыль (тыс. руб.)	-40	53	317
Индекс доходности	78%	121%	311%

На таблице наблюдается четко выраженная тенденция увеличения индекса доходности по операциям с банковскими картами. В целом, это обуславливается рядом факторов, среди которых: грамотная маркетинговая политика банка, направленная на привлечение клиентов-держателей банковских карт; выгодные условия кредитования по банковским картам, включая всевозможные бонусы; растущее доверие со стороны клиентов и эффект сарафанного радио и, наконец, растущий интерес к кредитным картам населения в целом. Здесь также стоит отметить условия кризиса в стране, когда население нуждается в финансовых средствах, но желает ограничиться небольшими суммами, которые, как раз предоставляются при помощи банковских карт.

2.3 Анализ основных показателей финансовой деятельности

Таблица 10.

Консолидированный отчет о прибылях и убытках Банка за 2013-2014г. [11]

Показатель, млн. руб.	2013 г.	2014 г.	Изменение в % к 2014 г.
Процентные доходы	90 509	74 439	-21.58%
Процентные расходы	28 199	24 855	-13.45%
Чистый процентный доход	62 310	49 584	-25.66%
Комиссионные доходы	29 501	21 254	-38.8%
Комиссионные расходы	2 822	2 872	1.74%
Чистый комиссионный доход	26 679	18 382	-45.13%
Операционные доходы	90 296	69 907	-29.16%
Операционные расходы	75 821	75 731	-0.11%
(Убыток) / Прибыль до налогообложения	14 475	5 824	-148.54%
(Чистый убыток)/Чистая прибыль за год	11 105	4 524	-145.46%
Кредитный портфель	331 778	292 663	-13.36%

В сравнении с отчетными данными на начало 2014 г.:

- Чистая прибыль банка по итогам года составила величину почти в два раза меньше по сравнению с чистой прибылью 2013 года (- 40,74%).

- Кредитный портфель Банка сократился на 11,79%.

Общая сумма доходов банка сократилась за год почти в два раза.

Как видно, кризис нанес серьезные ущербы банковской деятельности ООО «ХКФ Банк». В целом, показатели сигнализируют о тревоге, происходящей внутри банка. Резкое падение всех значений, конечно,

[11] http://www.homecredit.ru/inv/ot/ot_year.php

обусловлено кризисом, но в случае, если банк не сумеет принять меры и подстроить свою политику под нужды населения в трудных финансовых условиях, его ждут неутешительные прогнозы. Рассмотрим основные показатели роста, указанные в таблице 11:

Таблица 11.

Показатели темпов роста

Название показателя (млн.руб.)	Показатели		Темпы роста
	2013г.	2014г.	
Ссуды клиентам (брутто)	285 913	244 779	-16.8%
Резервы под возможные потери	45 865	47 884	-4.2%
Активы – всего	358 934	338 740	-5.96%
Собственный капитал - всего	55 196	52 648	-4.83%
Операционная прибыль	90 296	69 907	-29.16%
Общехозяйственные и административные расходы	28 166	26 230	-7.38%
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	51 998	43 323	-20.02%
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	43 323	33 862	-27.93%
Потребительские кредиты	76 364	63 636	-20%
Кредиты по кредитным картам	42 722	46 420	7.96%

Продолжение таблицы 11.

Ипотечные кредиты	4 188	4 991	16.08%
Автокредиты	100	42	-138.09%

Ввиду сложившейся ситуации можно сделать вывод о том, что темпы роста некоторых показателей деятельности банка являются, мягко говоря, неудовлетворительными. По итогам анализа, видно, что выросли только показатели ипотечного кредитования и кредитов по кредитным картам. Это объясняется тем, что население напугано мировым кризисом и стремится как можно скорее обзавестись жильем (ипотека), пока проценты по выплатам серьезно не выросли. В случае кредитных карт, как уже было сказано выше, население нуждаясь в финансовых средствах предпочитает занимать небольшие ссуды, которые обеспечиваются кредитными картами. Для повышения эффективности деятельности руководству банка необходимо находить выход из сложившейся ситуации. Наилучшим решением в этом случае является внедрение новой перспективной услуги, которая привлечет новых клиентов. Для оценки общей результативности банка, следует провести анализ его эффективности из расчета показателей темпов роста (таблица 12).

Таблица 12

Анализ эффективности (общая результативность) банка«Хоум Кредит энд Финанс Банк»

				Темпы роста		
	2012	2013	2014	2013 / 2012	2014 / 2013	2014 / 2012
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, %						
Анализ процентной маржи						

Продолжение таблицы 12.

Чистый процентный доход (налогооблагаемый эквивалент)/средняя величина доходных активов	8,84	6,67	5,83	-24,55%	-12,59%	-34,05 %
Чистый процентный спред	8,54	6,34	6,29	-25,76%	-0,79%	-26,35 %
Процентный доход (налогооблагаемый эквивалент)/средняя величина доходных активов	12,31	10,09	9,21	-18,03%	-8,72%	-25,18 %
Процентный доход по ссудам/средний остаток ссудной задолженности	14,58	11,59	10,94	-20,51%	-5,61%	-24,97 %
Процентные расходы/средняя величина процентных обязательств	3,76	3,74	2,92	-0,53%	-21,93%	-22,34 %
Анализ доходов						
Чистый процентный доход/сумма доходов	62,62	54,40	72,25	-13,13%	32,81%	15,38%
Комиссионный доход/сумма доходов	17,12	9,07	15,95	-47,02%	75,85%	-6,83%
Доход от спекулятивных операций /сумма доходов	34,21	33,81	7,25	-1,17%	-78,56%	-78,81 %
Непроцентный доход/сумма доходов	37,38	45,60	27,75	21,99%	-39,14%	-25,76 %
Расходы на содержание персонала/сумма доходов	17,25	19,36	33,23	12,23%	71,64%	92,64%
Непроцентные расходы/сумма доходов	39,92	37,79	59,19	-5,34%	56,63%	48,27%
Непроцентные расходы/сумма доходов минус доход от роста стоимости вложений	39,92	37,79	59,19	-5,34%	56,63%	48,27%

Продолжение таблицы 12.

Расходы за вычетом амортизации нематериальных активов /сумма доходов	38,33	36,71	58,98	-4,23%	60,66%	53,87%
Расходы за вычетом всех амортизационных отчислений /сумма доходов	32,13	31,74	50,72	-1,21%	59,80%	57,86%
Чистый операционный доход до формирования резервов/ сумма доходов	60,08	62,21	40,81	3,55%	-34,40%	-32,07 %
Чистый операционный доход после формирования резервов/ сумма доходов	43,09	49,85	67,66	15,69%	35,73%	57,02%
Вновь сформированные резервы под возможные потери по ссудам/ сумма доходов	16,98	12,36	(26,85)	-27,21%	-317,23%	-258,13 %
Чистая прибыль разового и нерегулярного характера/сумма доходов	0,77	12,49	0,36	122,08%	-97,12%	-53,25 %
Прибыль до налогообложения/сумма доходов	43,87	62,34	68,02	42,10%	9,11%	55,05%
Чистая прибыль/сумма доходов	33,01	51,12	51,25	54,86%	0,25%	55,26%
Налоги/прибыль до налогообложения	24,74	18,00	24,66	-27,24%	37,00%	-0,32%
Прочие доходы						
Чистая прибыль до выплат миноритарным акционерам/сред. скорректированные активы	4,13	5,56	2,96	34,62%	-46,76%	-28,33 %
Чистая прибыль/средние активы + секьюритизированные активы	4,13	5,56	2,96	34,62%	-46,76%	-28,33 %

Продолжение таблицы 12.

Чистая прибыль на 1 сотрудника, долл.	23137	40905	31703	76,79%	-22,50%	37,02%
Расходы на содержание персонала в расчете на 1 сотрудника, долл.	12089	15489	20555	28,12%	32,71%	70,03%
Расходы на содержание персонала в расчете на 1 филиал, млн. долл.	1,30	1,62	2,43	24,62%	50,00%	86,92%
Непроцентные расходы в расчете на 1 филиал, млн. долл.	3,01	3,17	4,33	5,32%	36,59%	43,85%
Денежная прибыль/средний реальный собственный капитал (ROE), %	34,94	41,57	25,99	18,98%	-37,48%	-25,62 %
Операционная прибыль/средний реальный собственный капитал (ROE), %	29,33	28,14	21,38	-4,06%	-24,02%	-27,11 %
ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЛИКВИДНОСТЬ, %						
Вклады клиентов/ресурсная база	59,34	53,14	37,52	-10,45%	-29,39%	-36,77 %
Общая ссудная задолженность/ вклады клиентов	121,32	155,79	139,44	28,41%	-10,49%	14,94%
Общая ссудная задолженность/ вклады клиентов + долгосрочные заимствования	91,13	99,05	89,21	8,69%	-9,93%	-2,11%
Ссуды клиентам (нетто)/ активы (скорректированные)	48,03	52,77	38,34	9,87%	-27,35%	-20,17 %
КАПИТАЛИЗАЦИЯ, %						
Скорректированный основной капитал/ скорректированные активы	12,34	16,83	10,67	36,39%	-36,60%	-13,53 %

Продолжение таблицы 12.

Скорректированный основной капитал/ скорректированные активы + секьюритизированные активы	12,34	16,83	10,67	36,39%	-36,60%	-13,53 %
Скорректированный основной капитал /Ссуды клиентам (нетто)	25,68	31,89	27,83	24,18%	-12,73%	8,37%
Внутреннее создание капитала/собственный капитал за прошедший год	34,81	45,02	(3,20)	29,33%	-107,11%	-109,19 %
Скорректированный собственный капитал/ скорректированные активы	12,34	16,83	10,67	36,39%	-36,60%	-13,53 %
Скорректированный собственный капитал/ скорректированные активы + секьюритизированные активы	12,34	16,83	10,67	36,39%	-36,60%	-13,53 %
Скорректированный собственный капитал + резервы под потери по ссудам (специальные)/ссуды клиентам (брутто)	31,15	37,10	30,65	19,10%	-17,39%	-1,61%
Коэффициент выплаты дивидендов по обыкновенным акциям	0,00	0,00	114,70	-	-	-
КАЧЕСТВО АКТИВОВ, %						
Вновь созданные резервы под потери по ссудам/ средний остаток ссуд клиентам (нетто)	4,34	2,66	(3,54)	-38,71%	-233,08%	-181,57 %
Чистые списания/ сред. ссуды клиентам (нетто)	1,09	0,39	0,27	-64,22%	-30,77%	-75,23 %

Продолжение таблицы 12.

Резервы под потери по ссудам/ остаток ссуд клиентам (брутто)	7,36	7,64	3,91	3,80%	-48,82%	-46,88 %
Нефункционирующие активы (НФА)/ ссуды клиентам + прочая недвижимость	2,46	0,97	2,17	-60,57%	123,71%	-11,79 %
Чистые НФА / ссуды клиентам (нетто) + прочая недвижимость	(5,28)	(7,22)	(1,82)	36,74%	-74,79%	-65,53 %
Резервы под потери по ссудам/ НФА (брутто)	298,92	790,44	180,39	164,43%	-77,18%	-39,65 %

Как видно из таблицы значения основных показателей финансово-хозяйственной деятельности банка «ХКФ Банк» ухудшаются. По банку заметен рост расходов при одновременном снижении доходов. Тем не менее, наилучшие показатели у банка – по кредитным операциям. Снижение доходов от кредитных операций не столь значительное, как по другим видам операций. Из этого следует, что кредитные операции для банка являются наиболее успешными, имеются постоянные клиенты. В связи с этим представляется, что расширение ассортимента предоставляемых услуг банка должно быть именно в сфере кредитования, где опыт банка является наиболее успешным.

По всем показателям, характеризующим рентабельность банка в течение анализируемого периода наблюдается снижение. За два года снижение значений всех показателей превысило 20%, а снижение значения чистого процентного дохода равняется 34,05% за два года. Все это говорит о том, что необходимо срочно принять меры к стабилизации положения банка и повышению эффективности его деятельности.

Финансовое положение банка характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования – собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов. Эти сведения

предоставлены в бухгалтерском балансе. Анализ балансовых показателей проведем в таблице 12 (активы банка) и (пассивы банка).

В конечном счете, важно отметить как положительные, так и отрицательные моменты в прогрессе банка. К положительным моментам следует отнести то, что объемы рассматриваемого нами кредитования год от года увеличиваются. К отрицательным тенденциям можно отнести снижение по всем видам кредитов, выдаваемых населению. Ясно, что практически все негативные явления, которые выявились в банке в ходе проведенного анализа, связаны с мировым финансовым кризисом и не стабильной экономической обстановкой в стране. Таким образом, во второй главе было выявлено, что потребительское кредитование является приоритетным направлением деятельности ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк». Стратегической целью банка в этом ключе предстает развитие и расширение спектра услуг и товаров по данному виду кредитования.

Проведенный анализ основных финансовых показателей выявил стабильное укрепление банка в числе лидеров своего сегмента. Общей целью на данный момент для ООО «ХКФ Банк» является окончательное закрепление своих позиций и увеличение прибыльности бизнеса. Условием достижения поставленной цели является привлечение респектабельных и благонадежных клиентов.

Несмотря на общий положительный результат исследования потребительского кредитования в ООО «ХКФ Банк», в его системе все же обнаруживаются некоторые недостатки. В основном это касается проблем, связанных со слабым кредитным портфелем в рассматриваемой области, а также убытков по кредитам.

Иными словами, анализ деятельности банка показал необходимость совершенствования условий потребительского кредитования.

Глава 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТОВАНИЮ ПОЛИТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК»

3.1 Состояние и прогноз потребительского кредитования в условиях современного кризиса в России

Статус потребительского кредитования на данный момент непременно связан с состоянием экономики в стране. Кризис стал причиной свертывания множества кредитных программ, из которых большинство из сектора потребительского кредитования. В основном рынок претерпевает следующие изменения:

- ✓ рост процентных ставок;
- ✓ замедление роста рынка кредитования в торговых точках;
- ✓ рост давления со стороны торговых сетей (переход сетей на сотрудничество только с одним банком);
- ✓ рост финансовой грамотности заемщиков;
- ✓ применение более серьезных процедур оценки заемщиков;
- ✓ сокращение доли нецелевых кредитов в структуре банковских продуктов для населения;
- ✓ сокращение банков в торговых точках для снижения доли рисковых кредитов в структуре портфеля.

Первой из причин снижения рынка потребительского кредитования стала проблема формирования банковских фондов, которая в дальнейшем затронула множество других секторов экономики. По мнению специалистов, основными причинами возникших трудностей являются:

1. Спад платежеспособности физических лиц

2. Неблагоприятные макроэкономические факторы

3. Защитные механизмы банков, которые возникают вследствие ощущения компаниями и организациями трудностей в рамках их деятельности, которые вынуждают их пересматривать размеры производства, его качество, количество персонала задействованного в нем и т.д.

По прогнозам, несмотря на то, что рынок труда претерпел значительные трудности, основная волна настигнет его в марте 2016 г.Вторым вышеупомянутым фактором является деградация макроэкономических условий в рамках мирового финансового кризиса.

Третий фактором является изменение требований банков к потенциальным заемщикам. В условиях неблагоприятной финансовой среды банки вынуждены акцентировать свое внимание не на количественном показателе выданных кредитов, а на качестве и платежеспособности предполагаемых заемщиков. На сегодняшний день кредитный рынок движется в направлении минимизации возможных финансовых рисков. Тем не менее, нынешняя ситуация, способна дать кредитным организациям возможность увеличить рыночную долю за счет банков, которые покинули данный сегмент кредитования. В настоящий момент потребительское кредитование стало своеобразной «точкой равновесия» при отсутствии как банковского предложения, так и спроса на него.

Согласно показателям Центробанка России за 2014 год, общее количество неисполненных кредитных обязательств заемщиками, включая потребительский сектор, увеличилось в среднем на 10%. Общая сумма задолженности за месяц подскочила с 148,3 до 163,5 млрд. рублей.

Общий объем просроченных задолженностей в 2015 году вырос на 17,2%, согласно данным Центрального банка. По состоянию на 1 января

2016 г. объем общей задолженности равняется 494,4 млрд. рублей. Таким образом, задолженность 20-ти самых крупных активов банков увеличилась до 15,7%. Специалисты Центробанка в своем докладе выделяют факт того, что уровень просроченной задолженности в иностранной валюте за январь увеличивались гораздо сильнее, в отличие от задолженности в национальной валюте.

Таким образом, общее количество своевременно непогашенных задолженностей в рублевом эквиваленте за 2015 год составила 394 млрд. рублей, что на 11.6% больше чем за прошлый период, в то время как в иностранной валюте рост составил 45,9% – до 100,4 млрд. рублей. Главной причиной затруднения в погашении валютных кредитов явилась ужасная девальвация рубля.

Кроме высокой стоимости и низкой доступности кредитов заемщик сталкивается с достаточно непростой ситуацией в экономике – если он неожиданно станет безработным, могут возникнуть сложности с возвратом денег. Или, например, возможное замедление роста заработной платы. В итоге возникнет ситуация, когда в условиях растущей инфляции для выплаты процентов придется экономить на самом необходимом. Поэтому следует реально оценивать, во что может обойтись заем в банке в момент затяжного кризиса.

При расчете долга заемщику необходимо знать полную стоимость кредита. В настоящее время кредиты банков могут предоставляться на сумму от 4 тыс. руб. до 1 млн. руб. на срок от 3 месяцев до 5 лет. Процентная ставка же зависит от срока кредитования и в среднем составляет от 15 до 34 процентов годовых, что не является пределом. Единовременная комиссия за выдачу кредита составляет от 3000 до 8000 рублей, комиссия за обслуживание кредита около 0,5-3% от суммы займа.

Прямым следствием экономического кризиса на рынке розничного кредитования физических лиц является уменьшение его объемов.Это связано как со снижением активности банков, ростом процентных ставок и

ужесточением условий предоставления кредитов, так и с падением потребительской активности населения.

В ожидании неблагоприятных времен люди предпочитают копить, а не тратить. Поэтому потенциальные заемщики в нынешних условиях во многом пересмотрели свои взгляды на кредитование. Опасаясь не справиться с долговой нагрузкой, многие отказываются от подобной формы привлечения сторонних средств сегодня, хотя еще полгода назад, не задумываясь, взяли бы кредит.

Иной момент, который не позволяет строить оптимистичные прогнозы относительно данной банковской линейки услуг, является девальвация рубля. Из-за нее большинство кредитно-финансовых организаций стараются использовать свои средства в более доходных операциях с наименьшим риском, при этом переводя капитал в валюту. За счет этого объем потребительского кредитования в первом квартале 2016 года уменьшится в 7 раз. Если идти дальше и рассуждать о том, как выглядит сегодняшний наиболее желательный как с точки зрения банка, так и с точки зрения потенциального заемщика кредит, то, прежде всего, речь идет о наиболее приемлемом сроке. "Идеальный потребительский кредит – это кредит со сроком 1-3 года в рублевом эквиваленте с минимальной процентной ставкой для данного вида кредита. Непременным условием банка является предоставление обязательств по кредиту. Вероятно, в 2016 году среди предложений банков будут преобладать программы краткосрочного кредитования.

3.2 Совершенствование политики потребительского кредитования банка «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

Приоритетными задачами для ООО "Хоум Кредит энд Финанс банк" на 2016 – 2017 гг. является удержание ведущих позиций во всех ключевых сферах и отраслях банковской розницы, увеличение или удержание доли

рынка, в зависимости от категории предоставляемой продукции, а также обеспечение высоких показателей эффективности своей деятельности в финансовой и операционной отрасли. В ходе реализации данной инициативы банк непременно будет осуществлять наращивание объемов совершенных операций во всех ключевых продуктовых категориях, включая оформление потребительских кредитов и соответствующих кредитных карт. Банком планируется осуществление диверсификации бизнеса путем увеличения продуктового ряда. Львиная доля внимания уделяется увеличению эффективности каналов и способов продвижения и поддержки продаж, их функциональность для клиентов, а так же обеспечение непрерывного развития клиентского обслуживания и сервиса. Так же будет продолжена работа по развитию качественных и конкурентоспособных условий предоставляемых финансовых услуг.

Увеличение количества имеющихся клиентов банка является основной целью для любого банка. Для осуществления данной инициативу исследуемому нами банку необходимо провести взвешенную политику в сфере ценообразования, которая учитывала бы существующие риски в потребительском секторе и интересы и пожелания клиентов, в том числе в продуктовой линейке и сфере услуг.

В целом, на фоне общих тенденций на рынке потребительского кредитования банкам можно порекомендовать использование следующих мер: 1. Снижение кредитных рисков. Главным направлением здесь представляется формирование клиентуры, способной отвечать требованиям надежности. В данном ключе наиважнейшим аспектом выступает грамотная оценка кредитоспособности клиента. Таким образом, становится очевидным, что каждый коммерческий банк должен уделять особое внимание разработкам новых методолонических баз для выявления объективной оценки клиента. В случае, если во время оценки будут допускаться ошибки, последствия могут быть довольно печальными и привести к невозврату займа, что повлечет за собой нарушение ликвидности банка и в конечном

итоге его банкротство. Принятие решения о предоставлении кредита, банк ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», впочем, как и любой другой банк, должен, определить способность заемщика выполнить свои обязательства. Это представляется возможным лишь при условии полной уверенности в кредитоспособности клиента. Логично предположить, что финансовое положение клиента нельзя определить на основе одного показателя, грамотная оценка всегда подразумевает под собой их совокупность.

В настоящее время банк использует коэффициент платеж-доход в качестве основного метода расчета платежеспособности физического лица.

Коэффициент платеж-доход:

$$КОЭФ\ П/Д = \frac{ежемесячный платеж в счет погашения основного долга и процентов по кридиту}{сумма чистого среднемесячного дохода заемщика}$$

Коэффициент определяет предельно допустимую долю расходов Заемщика. Превышение коэффициента свидетельствует о повышенном риске банка при предоставлении кредитных средств.

Максимальные значения показателей П/Д, выраженные в процентах, по программам потребительского и ипотечного кредитования устанавливаются Кредитным комитетом. Максимальная сумма предоставляемого кредита (К) физическому лицу не может превышать следующую расчетную величину:

$$K \pounds \frac{i*n}{1 + 100*12} * \{0.5 \times D \times n - ДО\} \quad (3.2)$$

где К – максимальная сумма предоставляемого кредита;

D - среднемесячный доход семьи;

n - период кредитования в месяцах;

i - ставка кредитования, процентов годовых;

ДО - сумма денежных обязательств клиента. Величина суммы предоставляемого кредита уменьшается при наличии денежных обязательств физического лица.

Но здесь есть существенный недостаток – при оценке кредитоспособности заемщика банк ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

не учитывает такие факторы как наличие сберегательного счета в банке, наличие недвижимости, страхование жизни заемщика.

В этой связи уместно предложить альтернативную модель оценки кредитоспособности заемщика. В качестве подобной модели может выступить способ бальной оценки кредитоспособности. Этот метод предусматривает прохождение заявителем ряда стандартизированных анкет, по итогам которых начисляются баллы. Положительный ответ будет соответствовать в данном случае определенному количеству набранных баллов, которые связаны с показателем дохода, возраста, семейного положения и прочих факторов. Упрощенная модель бальной оценки заемщика потребительского кредита, основана на девяти факторах указанных на рисунке 10:



Рис.10. Факторы бальной оценки заемщика

Критической в данной модели является сумма в 1,25, т.е. если итоговый балл клиента ниже указанного уровня, кредит предоставляться не будет. Это позволит ООО «ХКФ Банк» не только рассчитать платежеспособность клиента, но также и учесть дополнительные риски при потребительском кредитовании.

2. Внедрение новых кредитных технологий (например, кредитный скоринг)[12]. Под кредитным скорингом понимается формальный метод

[12]Гребенюк С.Г. Использование современных технологий банковских операций в розничном бизнесе [Текст]: Финансы и кредит - 2009. - № 8. - С.25-30.

принятия решения о выдаче/невыдаче кредита или максимальной сумме выдаваемого кредита. Классические методы кредитного скоринга опираются на кредитную историю. Тем, не менее, несмотря на то, что данная технология известная достаточно давно, не все банки ее применяют.

Внедрение данной технологии особенно актуально для ООО «ХКФ Банк» в связи с тем, что одной из приоритетных сфер деятельности банка является расширение клиентского кредитования. Увеличение объема кредитного портфеля планируется как за счет расширения лимитов кредитования основных заемщиков, так и за счет привлечения новых клиентов. Большое внимание уделяется диверсификации кредитного портфеля. Увеличение числа потенциальных заемщиков будет проводиться за счет расширения и активизации работы филиальной сети, представленной практически во всех промышленных регионах страны. План стратегического развития ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» предполагает также высокие темпы развития деятельности по обслуживанию частной клиентуры.

Одна из наиболее широко используемых скоринговых программ называется «NTRScoring» и представляет собой модуль управления взаимоотношениями с клиентами интегрированной банковской системы (ИБС) и включающий в себя систему скоринга - расчета кредитного рейтинга, и настраиваемый на основе правил и регламентов, принятых в кредитной организации.

Система реализует отработанный и содержательный бизнес-процесс работы с клиентом в части предоставления им продуктов (как правило, кредитов того или иного вида). Бизнес-процесс может быть настроен на условия в конкретном банке. Назначение данной системы в следующем(рисунок 11):



Рис.11. Назначение системы «NTRScoring»

В связи с географической спецификой, предлагается разработка и внедрение системы скоринга, позволяющей оценивать кредитный риск заемщика и всего кредитного портфеля на основании уникальной модели, адаптивной к данным. Модель скоринга физических лиц может базироваться на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике «плохих» и «хороших» кредитов, численных оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации.

В результате работы модели по оценке конкретного заемщика формируется кредитный портрет потенциального заемщика, позволяющий производить:

Процедуру разделения потенциальных заемщиков на «плохих», которым не может быть выдан кредит, и «хороших», которым кредитможет быть выдан;

- ✓ расчет индивидуальных параметров кредитной сделки для конкретного заемщика (лимит, процент, срок, график погашения кредита);

- ✓ расчет риска и управление кредитным портфелем по всем ссудам, выдаваемым частным лицам.

Ключевые преимущества от внедрения скоринговой системы указаны на рисунке 12:



Рис.12. Плюсы внедрения скоринговой системы

Для построения скоринговой системы могут быть использоваться следующие типы данных:

- Макроэкономические данные, представляющие собой статистическую информацию по социально-экономическому развитию для тех регионов, в которых имеются отделения (представительства, филиалы) банка, или в которых банк планирует их открыть.

- Статистические данные предприятий регионов с тем, чтобы включить в модель скоринга информацию о принадлежности заемщика к определенному сектору экономики для повышения точности оценки.

- Анкетные данные по всем имеющимся заемщикам банка в разрезе возвратов и невозвратов долга, а также по просроченным выплатам процентов и основной суммы долга. Состав анкетных данных, необходимых для работы модели, определяется после предварительного анализа.

- Экспертные знания банковского менеджмента по каждому из типов кредитных продуктов банка.

В качестве иллюстрации на рисунке 3.4 приведен пример бизнес-процесса работы банка по кредитной заявке — от первого контакта с клиентом до принятия банком предварительного решения о предоставлении кредита на определенную сумму (до выбора заемщиком квартиры). Видно, что тут основную роль в снижении рисков до минимума играет согласованная работа всех сотрудников банка в соответствии с утвержденной схемой принятия решения.

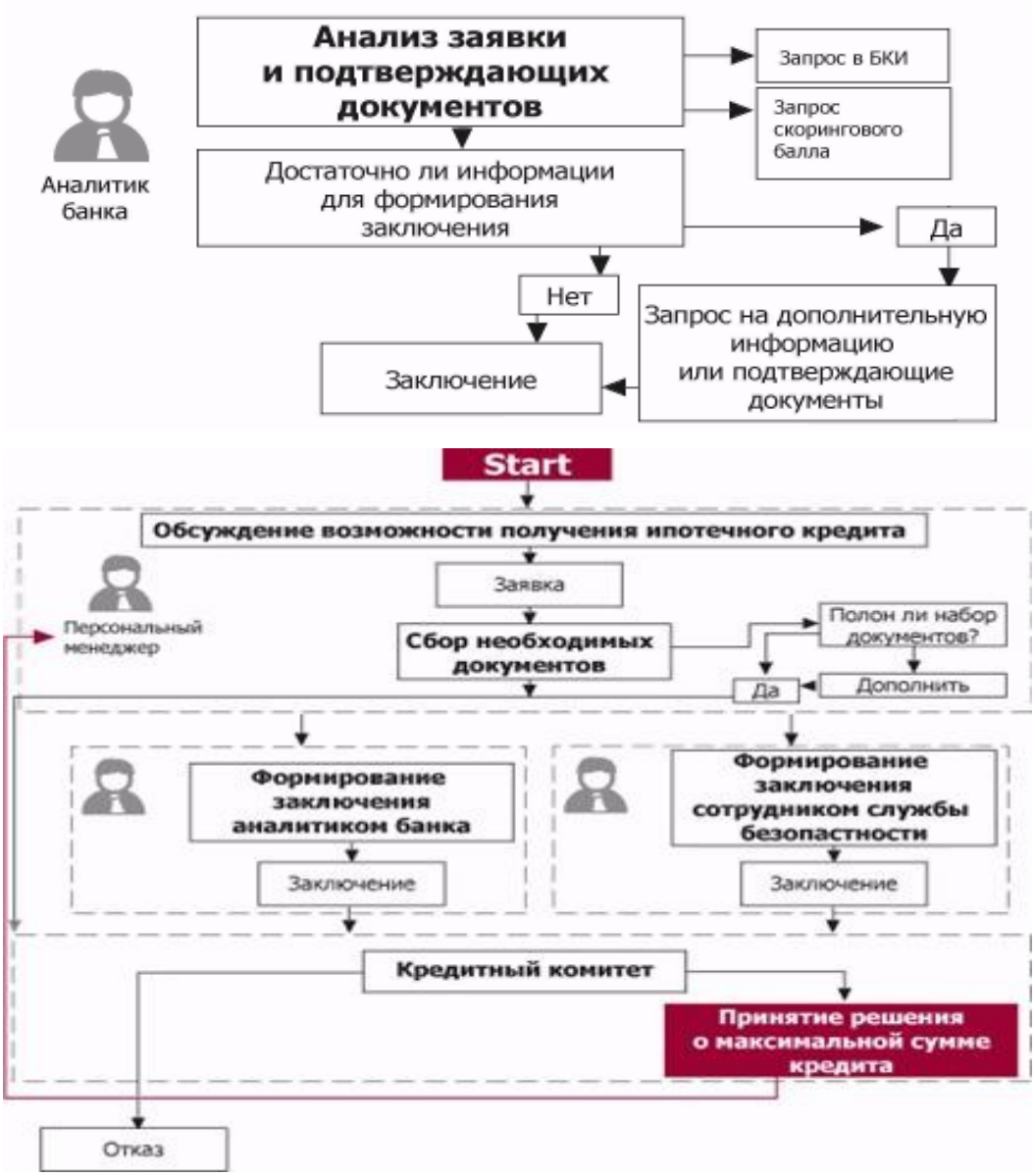


Рис.13. Бизнес-процесс

Проведем расчет эффективности внедрения системы кредитного скоринга. Экономический эффект от вндерния системы кредитного скоринга можно рассчитать по формуле 3.3:

Э = Д–З (3.3)

Где Д – доход от внедрения системы;

З – затраты банка на внедрение системы.

Известно, что скоринговые системы сокращают риск невыплат по кредитам на 15-40%. В расчет возьмем среднюю величину – 27,5 %. Как уже указывалось, согласно стратегическим планам ООО «Хоум Кредит энд

Финанс Банк» на 2016 год, потребительский кредитный портфель банка составит 130996,5 тыс. руб. Если предположить, что доля просроченных и безнадежных ссуд в кредитном портфеле банка не изменится и останется на уровне 2015 года, т.е. 1,3 % (без внедрения скоринговой системы), то в 2016 году величина просроченных и безнадежных ссуд банка составит: 130996,5 * 1,3/100 = 1702,95 тыс. руб.

С внедрением скоринговой системы величина просроченных и безнадежных ссуд банка сократиться на 468,3 тыс. руб., т.е. составит:
1702,95 – 468,3 = 1234,63 тыс. руб.

То есть эффективность внедрения системы кредитного скоринга составляет: 1234,63 – 1000 = 234,63 тыс. руб. в год.

Таким образом, система скоринга позволит ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» резко увеличить объем продаж кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика. Система скоринга обеспечивает быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы было выявлено, что потребительский кредит представляет собой определенную сумму финансовых средств, которую банк (или другая кредитная организация) передает физическому лицу на особых условиях, с целью приобретения последним каких-либо товаров или услуг.

В целом, потребительский кредит в России характеризуется следующими признаками:

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

Анализ тенденции потребительского кредитования в Росси показал, что в начале своего появления он сопровождался благоприятными условиями, но впоследствии, столкнувшись с рядом экономических особенностей РФ, потребительский кредит замедлился в своем развитии. Особенно это заметно сейчас, в условиях обширного экономического кризиса, охватившего всю страну и мир в целом.

Объектом данной дипломной работы послужил банк ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк». Анализ данного предприятия показал, что, несмотря на то, что мировой финансовый кризис внес существенные коррективы в его деятельность, банк по-прежнему занимает лидирующее место в своем сегменте. Современный розничный бизнес все активнее ставит в приоритет роль потребительского кредитования на торговых точках. Это объясняет по большей части тот факт, что основой розничного бизнеса как такового является получение так называемых коротких денег. Риск невыплат таким образом снижается в случае распределения небольших кредитов на большое количество ссудозаемщиков, вместо сосредоточения небольшого

количества выданных кредитов на большую сумму каждый.

К одному из важнейших последствий кризиса ликвидности необходимо отнести повышение процентных ставок по займам. Это связано в первую очередь с такой характерной тенденцией, как рост ценности денег для самих банков. Средние рыночные ставки по экспресс-кредитам, выдаваемым в магазинах, - 35 - 45% годовых, в отдельных случаях - 50 - 69%, в банке - от 18 до 24%. Вопрос рисков, как видно, стоит наиболее остро.

К слову сказать, большинство банков отреагировали на новые условия и пересмотрели собственные методы оценки платежеспособности заемщика в сторону сильного ужесточения. По такому же пути банки пошли в вопросах введения новых требований. Подобные меры обусловлены стремлением банков повысить качество кредитного портфеля.

Таким образом, основной проблемой рынка потребительского кредитования, являются невыплаты по кредитам и просроченные платежи. По данным ЦБ в целом доля кредитов физ. лицам, выплаты по которым просрочены свыше 91 дня, составляет 4,2% от общего объема выданных денег. В сегменте потребительского кредитования этот показатель наиболее высок - 5,8%. Основными тенденция ми в развитии потребительского кредитования ООО «»Хоум Кредит энд Финанс» в 2016 году в данном свете станут: удержание лидирующих позиций в сфере потребительского кредитования, сокращение некоторых кредитных программ, улучшение качества кредитного портфеля, формирование внутренних резервов на возможные потери по ссудам, разработка программ поощрения клиентов, изменение структуры финансирования. Для решения поставленных задач были предложены следующие методы усовершенствования потребительского кредитования в ООО «ХКФ Банк»:

1) Снижение кредитных рисков путем внедрения системы скоринга;
2) Повышение качества кредитного портфеля в целях недопущения невозвратов, путем пересмотра правил оценки платежеспособности заемщика;

3) Применение упрощенной бальной системы оценки клиентов.

Внедрение всех рекомендованных методов совершенствования потребительского кредитования позволило бы банку ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» сократить количество рисков по невыплатам от 15% до 40%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993

2.Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (часть первая)

3. Федеральный закон Российской Федерации от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности»

4. Федеральный закон Российской Федерации от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

5. Положение Центрального Банка Российской Федерации от 24.12.2004 №266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт»

Специальная литература:

6. Алеев Е.Н, Банки и банковское дело: учебник для вузов / АлеевЕ.Н. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.

7. Балабанова С.П, Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие / Р.И Лавров - М.: КноРУС, 2013, 261 с.

8. Белоглазов Т.Р, Банковское дело/ Под ред. С.О. Катасонова – Спб.: Финансы и кредит, 2014 – 465 с.

9. Волина Г.А., Денежное обращение и банки [Электронный ресурс] // Доступ из электронной библиотеки «ЛитМир» – Режим доступа: http://www.litmir.info/ - 2013, 225 с.

10. Волков, С.А. Мобилизация источников финансирования // Банковское дело. - 2014. - №12. – 170 с.

11. Ермачин Е.Л. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития - М.: «Финансы и кредит», 2012 – 127 с.

12. Жукова Л.Ф. Деньги. Кредит. Банки.– М.: «ЮНИТИ- Дана», 2014 – 371с.
13. Заболоцких А.Р. Банковское дело / учебное пособие для вузов / под ред.
14. Максимова О.Н., - Спб.: Восход, 2013 – 284 с.
15. Ильясов, С.М. некоторые аспекты управления банковским сектором // Деньги и кредит. - 2013. - №5. – 202 с.
16. Карпенко В.П. Оценка залогов при кредитовании: некоторые проблемы и пути их решения // Деньги и кредит. - 2013. - №1. – 165 с.
17. Лаврушина О.И. Теория потребительского кредита. – М.: Мария, 2014 – 280 с.
18. Масленникова С. Ю., Потребительское кредитование в России: теория, практика, законодательство – М.: «ДеКА», 2013 – 190 с.
19. Микрюков П.В. Банковское дело // Сборник научных трудов – М.: Экономика – 2013 – 261 с.
20. Некрасов В.А., Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие для студентов – М.: Юнити-Дана, 2013 – 149 с.
21. Никофоров К.П, Банковский менеджмент: учебник для вузов – В.: Экономист, 2012 – 293 с.
22. Новгородцева А.Д., Кредитование физических лиц в России: тенденции и перспективы развития // Сборник научных статей «Экономика» - М.: Гравиас, 2014 - №3
23. Ольхов Л.В., Зимина О.Н, Общая теория денег и кредита – М.: Юнити-Дана, 2012 - с. 304 с.
24. Пахомов В.Ю. Технологии продажи розничных банковских продуктов.// Методический журнал. Банковский ритейл. - №2. - 2012.
25. Пашенцев Д.А, Банковское право: учебное пособие – М.: Проспект, 2013 – 189 с.
26. Поздникова А.В., Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров – М.: Дашков и К, 2015 – 226 с.

27. Проява С.М. Финансово-кредитная система// учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», «Финансы и кредит» - М.: Юнити-Дана, 2014 – 230 с.

28. Силаева М.В., Петрушина Е.А., Банковский надзор: курс лекций для студентов экономических специальностей – Омск: Финансы и статистика, 2014 – 89 с.

29. Тепман Л.Н., Золотова Е.А. Операционная деятельность в коммерческих банках: учебное пособие – М.: Дашков и К, 2013 – 168 с.

30. Эриашвили Н.Д., Банковское дело / учебное пособие для бакалавров – М.: Юнити-Дана, 2012 – 200 с.

31. Информационный портал по вопросам банковской деятельности: www.bankir.ru

32. Официальный сайт ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»: http://www.homecredit.ru/

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 13.

График ежемесячного погашения части кредита и расчет процентов кредита при использовании метода аннуитетных платежей

Партнеры КБ ООО «ХКФ Банк» по предоставлению товарного кредита:

№ платежа	Задолженность по кредиту	Платеж по процентам (цена кредита)	Платежи кредит	Общий платеж
1	1000,00	16,67	75,97	92,63
2	924,03	15,40	77,23	92,63
3	846,80	14,11	78,52	92,63
4	768,28	12,80	79,83	92,63
5	688,45	11,47	81,16	92,63
6	604,29	10,12	82,51	92,63
7	524,77	8,75	83,89	92,63
8	440,89	7,35	85,29	92,63
9	355,60	5,93	86,71	92,63
10	268,89	4,48	88,15	92,63
11	180,74	3,01	89,62	92,63
12	91,12	1,52	91,12	92,63
Итого:		111,61	1000,00	1111,61

Формула дивана

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

LAZURIT

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

askona

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

Шатура

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
1 500 - 500 000 рублей

АНГСТРЕМ

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

möbel & zeit

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

ноу-хау

0-0-10

бессрочно

0% первый взнос

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 – 80 000 рублей

МТС

0-0-10

бессрочно

0% первый взнос

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 – 80 000 рублей

МегаФон

0-0-10

бессрочно

0% первый взнос

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 – 80 000 рублей

Mr.DOORS

0-0-10

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 10 месяцев

сумма кредита
1 500 – 500 000 рублей

Hoff

0-0-24

до 31.01.2016

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

М.видео
нам не всё равно

0-0-12

бессрочно

на ограниченный ассортимент

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования 12 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

ALEX FITNESS

бессрочно

первый взнос от 0%

срок кредитования до 36 месяцев

сумма кредита
1 500 - 300 000 рублей

СВЯЗНОЙ

0-0-10

бессрочно

0% первый взнос

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 – 80 000 рублей

Билайн

0-0-10

бессрочно

0% первый взнос

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
2 000 - 200 000 рублей

ЕВРОСЕТЬ

0-0-10

бессрочно

0% первый взнос

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 – 80 000 рублей

MediaMarkt

0-0-12

бессрочно

на ограниченный ассортимент

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования 12 месяцев

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

ТЕХНОСИЛА

0-0-24

бессрочно

на ограниченный ассортимент

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования 24 месяца

сумма кредита
2 000 - 500 000 рублей

ЭЛЬДОРАДО

0-0-24

бессрочно

на ограниченный ассортимент

первый взнос от 0%

0% переплаты

срок кредитования до 24 месяцев

сумма кредита
2 000 - 300 000 рублей

ADAMAS
столичный ювелирный завод

30-0-6

бессрочно

первый взнос 30%

0% переплаты

срок кредитования 6 месяцев

сумма кредита
1 500 - 200 000 рублей

585
ювелирная сеть

30-0-10

бессрочно

первый взнос 30%

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 - 200 000 рублей

ЗОЛОТОЙ
ювелирный магазин

30-0-10

бессрочно

первый взнос 30%

0% переплаты

срок кредитования 10 месяцев

сумма кредита
1 500 - 200 000 рублей

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно.

Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

_____ _____

(подпись студента) (фамилия и инициалы студента)

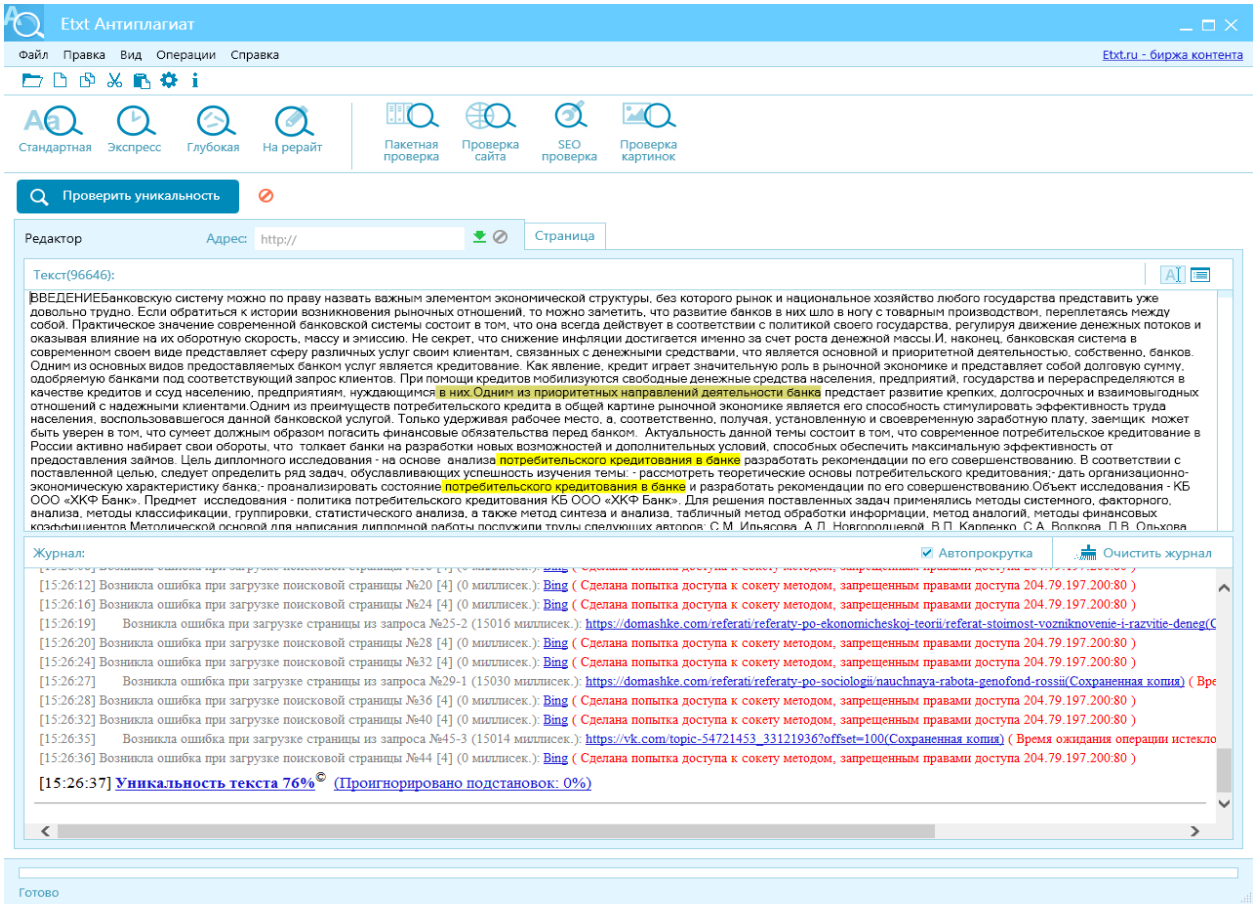
«___» _____ 2016 г.

«Московский социально-педагогический институт»

ОТЧЕТ

о степени уникальности текста дипломной работы

Направление: ***менеджмент***
Отделение: ***очное***
Студент: ***Макаров Сергей Игоревич***
Тема дипломной работы: ***Политика банка в области потребительского кредитования (на примере ООО «ХКФ БАНК»)***
Научный руководитель: ***к.ф.н., доц. Савчук Р.Р.***



Дипломная работа выполнена мной совершенно самостоятельно.

Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

(подпись студента) **(фамилия и инициалы студента)**

«___» _____ 2015 г.