СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....2
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....5
1.1 Сущность и значение кредитования населения.....5
1.2 Основные этапы кредитования населения.....13
1.3 Проблемы развития кредитования населения в Российской Федерации.....18
2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КБ КРОКУС БАНК (ООО) В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....22
2.1 Краткая характеристика банка КБ Крокус Банк (ООО).....22
2.2 Анализ финансового состояния банка за 2015 — 2017 гг.....30
2.3 Оценка объемов и динамики кредитования физических лиц в КБ Крокус Банк (ООО).....30
3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В КБ КРОКУС БАНК (ООО).....39
3.1 Совершенствование набора продуктов для кредитования населения.....45
3.2 Прогноз эффективности предлагаемых мероприятий.....55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....62
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....66
ПРИЛОЖЕНИЯ.....70

ВВЕДЕНИЕ

Кредитование населения, предполагающее предоставление традиционных банковских услуг в сфере кредитования физических лиц, приобретает все большее значение для удовлетворения экономических, социальных и культурных потребностей населения. При этом для зарубежных банков характерна активная политика на рынке кредитование населения, предложение большого количества объектов и разнообразие условий кредитования, появление новых форм кредитования. Постоянно расширяется и спектр объектов потребительского кредитования, что связано с ростом доходов населения. Для российской экономики кредитование населения, после более чем десятилетнего периода ограниченного использования, становится все более широко востребованной банковской услугой. Это изменение обеспечено как внутренними факторами экономического развития (стабилизацией экономической и политической ситуации в стране, снижением темпов инфляции, ростом реальных доходов населения, уменьшением доходности традиционных банковских услуг), так и агрессивной политикой на российском рынке потребительских кредитов зарубежных коммерческих банков, что привело, в свою очередь, к активизации деятельности российских банков на этом сегменте банковского рынка услуг.

Таким образом, рассмотрение практики кредитования населения является весьма актуальной, что объясняется следующими обстоятельствами:

- во-первых, ролью и возрастающим значением банковского обслуживания населения в условиях становления и развития рыночных отношений, что связано с такими обстоятельствами, как изменение структуры банковской системы, рост конкуренции и ухода от монополии государства в банковском деле;

- во-вторых, ролью и значением кредитования населения в общей системе кредитования, как одного из инструментов развития экономики России, являющегося стимулирующим фактором развития на макро- и

микроэкономическом уровне, обеспечивающим увеличение валового внутреннего продукта. Зарубежный опыт развития кредитования населения показывает значительный прирост продаж товаров длительного пользования, приобретаемых с использованием механизмов потребительского кредитования. В частности, западные компании активно привлекают банковские структуры для кредитования собственной продукции;

- в-третьих, возникновением серьезных рисков в деятельности банковского сектора, связанных с невозвратом выданных потребительских кредитов, что обусловлено не только состоянием экономики, но и недостаточно эффективными механизмами проверки платежеспособности клиентов банка.

В связи с тем, что кредитование населения является одним из инструментов стимулирования экономики, объективно возникает необходимость разработать научно обоснованные методы и механизмы, позволяющие стимулировать рост кредитования физических лиц как в стабильно развивающейся экономике, так и в условиях кризиса.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает кредитование населения. Базой исследования является КБ Крокус Банк (ООО). Предметом исследования являются особенности кредитования населения в КБ Крокус Банк (ООО).

Цель исследования – проанализировать особенности и состояние кредитования населения в КБ Крокус Банк (ООО) и разработать мероприятия по его совершенствованию. Постановка данной цели предопределила необходимость решения ряда задач исследования:

- рассмотреть сущность и значение кредитования населения в современных экономических условиях;

- рассмотреть особенности процесса кредитования населения;

- выявить проблемы развития кредитования населения в Российской Федерации;

- представить общую характеристику КБ Крокус Банк (ООО);

- осуществить анализ финансового состояния КБ Крокус Банк (ООО);

- проанализировать объемы и динамику кредитования населения в КБ Крокус Банк (ООО);

- проанализировать возможности совершенствования набора банковских продуктов для кредитования населения;

- осуществить прогноз эффективности предлагаемых мероприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения. В первой главе проанализированы теоретические основы кредитования населения в современных условиях. Вторая глава посвящена исследованию процесса кредитования населения в КБ Крокус Банк (ООО). В третьей главе осуществлена разработка мероприятий, направленных на совершенствование кредитования населения в названном банке.

В процессе исследования были использованы законодательные и нормативные акты Российской Федерации, материалы научных конференций и семинаров, изучена общая и специальная литература отечественных и зарубежных авторов Л.С. Александровой, Н.Е. Бровкиной, Е.Р. Ворониной, И.Г. Давыденко, И.А. Ефремовой, М.А. Калистратова, А.К. Моисеева, Г.А. Порошина, И.Н. Третьяковой и пр. в сфере управления кредитными операциями коммерческих банков, а также отчетность банка.

Методологическую основу исследования образуют принципы диалектики и законы логики, а также положения системного и комплексного подхода в решении поставленных задач. Важным аспектом представленного исследования является применение таких общенаучных методов как группировка, сравнение, анализ, синтез, а также статистических методов обработки информации.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования в совершенствовании процесса кредитования населения в КБ Крокус Банк (ООО).

В первой главе будут рассмотрены теоретические основы кредитования населения в современных условиях.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Сущность и значение кредитования населения

Кредит и кредитные отношения играют важную роль в жизни современного человека. На первый взгляд может показаться, что такие специфические понятия характерны только для отдельной сферы человеческой деятельности, в частности, для экономики, однако широкий круг проблем свидетельствует, что кредит пронизывает все сферы общественной жизни и формирует его социально-экономические отношения. Развитие товарно-денежных отношений в обществе привело к появлению новой формы кредитования – кредитования населения, потребность в котором является достаточно острой. Весьма часто кредитование населения имеет и другое название – потребительское кредитование.

С первых лет появления собственной банковской системы кредитование населения в России не было достаточно распространенным явлением. Банки кредитовали исключительно корпоративный сектор, а население для покупки бытовой техники, автомобилей или недвижимости накапливало деньги. Но отечественное банковское кредитование постепенно развивалось и к началу 2000-х гг. конкуренция в сфере кредитования физических и юридических лиц заметно усилилась[1].

В настоящее время практически все банковские учреждения вышли на рынок кредитования населения с собственными предложениями кредитных продуктов. Потребительский кредит, являясь одной из разновидностей кредита, в настоящее время находится в состоянии бурного развития. Такой вывод можно сделать, учитывая, что доля кредитов населению в общем объеме кредитов нефинансовому сектору постоянно растет. Так, объем средств, вращающихся на рынке потребительского кредитования, в период с 2001 до

[1]Березина М.П., Епишина Н.С. Кредитование населения в России: тенденции, проблемы, пути решения // Банковское дело. – 2013. – № 7. – С. 17-23.

2012 гг. ежегодно удваивается[1].

По данным Банка России, общая сумма всех выданных населению в кредит средств на начало 2007 г. составляла более 1 трлн. руб. На начало 2017 г. общая сумма кредитов, выданных физическим лицам, возросла практически в 9 раз (до 8737,1 млрд. руб.)[2]. Доля кредитования населения в общем объеме кредитных вложений в экономику в России составляет около 8%. Для сравнения в Чехии эта величина равна 18%, в Бразилии – 21%, в США – 53%[3].

В странах с развитой рыночной экономикой потребительский кредит представляет собой удобную и выгодную форму обслуживания населения. При этом отношения в сфере кредитования населения существенно влияют на развитие экономики и поэтому активно регулируются со стороны государства. Регулирование осуществляется как на уровне предоставления кредита, так и на уровне его использования и выражается или в поощрении кредитования конечного потребителя через процентную ставку, срок кредита, первоначальное участие собственными средствами в кредитной операции или же в более жестком режиме кредитования[4].Такое кредитование приносит банкам львиную долю доходов, поскольку весьма существенная часть крупных покупок осуществляется в кредит.

В Европе количество пользователей потребительских кредитов в 50 раз превышает российские показатели, а в США – в 75[5].Решающую роль при этом играет цена кредита. Так, цена кредита на покупку автомобиля в Великобритании составляет 2-3% в год, тогда как в России – до 35% годовых. При этом кредит на покупку машины в Великобритании оформляют, как

---

[1] Воронина Е.Р. Современный рынок банковского кредитования населения в РФ // Молодой ученый. – 2015. – № 17. – С. 256-257.

[2] Остимук О.В. Банковское кредитование населения как источник финансирования внутреннего спроса // Сборник материалов Международного научно-практического форума «Современные инновационные направления развития деятельности страховых и финансово-кредитных организаций в условиях трансформационной экономики». – 2016. – С. 96-104

[3] Голозубова Н. В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 670-674.

[4] Бурдяк А., Гришина Е. Доходы населения и потребительское кредитование // Экономическое развитие России. – 2016. – Т. 23. – № 1. – С. 62-65.

[5]Давыденко И.Г. Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования // Общество: политика, экономика, право. – 2015. – № 3. – С. 22-27.

правило, на три года, а цена автомобиля увеличивается на 8-10%. Кроме кредитов на приобретение автомобилей, в Великобритании также очень выгодно занимать небольшие суммы денег на покупку бытовой техники. Стоимость таких кредитов не превышает 5-6% годовых. Французы за кредит на покупку автомобиля платят 7-8% в год, на покупку бытовой техники – около 10%. Потребительские кредиты в Германии стоят от 9 до 12% годовых (при условии, что кредит выдается на три года). Если человек имеет солидный счет в банке, то последний одолжит деньги под 5-6% годовых[1].

Н.Е. Бровкина определяет потребительский кредит как кредит, который предоставляется физическим лицам на потребительские цели[2].При этом данная форма кредита не направлена на создание новой стоимости, целью кредитования является удовлетворение нужд заемщика. Другой аспект выделяет Л.С. Александрова, рассматривая потребительский кредит не как самостоятельную форму кредитования, а как соединение коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского (ссуды на потребительские цели)[3]. Такой подход к пониманию сущности потребительского кредита вполне имеет право на существование, поскольку сначала банк выплачивает магазинам или другим организациям наличные деньги за проданные товары и оказанные услуги, а затем заемщик (потребитель) постепенно погашает ссуду в банке. В западной банковской практике потребительскими называют займы, предоставленные частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг. Потребительским кредитам принято, как правило, называть займы, предоставленные населению, о чем шла речь выше.

Теоретическую сущность потребительского кредита характеризуют определения, приведенные в таблице 1.1.

---

[1] Дурдыева Д.А., Мороз Ю.С. Современное состояние и перспективы развития банковского кредитования населения // Экономика и социум. – 2015. – № 6-2 (19). – С. 822-827.

[2]Казакова Е.Б. Потребительское кредитование как наиболее востребованная банковская операция // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 4-1. – С. 108-111.

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

Таблица 1.1 - Раскрытие понятия «потребительский кредит»

Автор	Определение потребительского кредита
1	2
Е.А. Бельтюкова, В.В, Пьянков, Д.Ю. Шаклеина	это кредит, который предоставляется коммерческим банком частным лицам для приобретения предметов личного потребления долгосрочного пользования (холодильников, стиральных машин; теле- и радиоаппаратуры; автомобилей и пр.)
Е.Р. Воронина	это такая форма кредита, которая предоставляется населению предприятиями торговли, банками и другими финансовыми учреждениями при приобретении предметов потребления и оплате услуг при условии отсрочки платежа
М.В. Гончарова, А.И. Гончаров	это средства, которые предоставляются коммерческими банками гражданам в пользование на условиях возвратности, срочности, платности и целевого назначения
И.А. Ефремова	это кредит, который предоставляется поставщиками товаров и услуг потребителям на условиях рассрочки, отсрочки платежа при использовании кредитных карт или других платежных систем
М.В. Каширина	это кредит, который предоставляется продавцом (исполнителем или третьим лицом) потребителю на приобретение товара, работы или услуги
Г.А. Порошин	это кредит, который предоставляется финансовым учреждением физическому лицу для приобретения товаров длительного пользования
И.Н. Третьякова	это кредит, который предоставляется физическим лицам на приобретение потребительских товаров длительного пользования и возвращается в рассрочку

Обобщив вышеприведенные подходы, потребительский кредит – это продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставления финансовыми учреждениями ссуд населению на приобретение потребительских товаров, а также на оплату различных расходов частного (личного) характера (плата за обучение, медицинское обслуживание, приобретенные бытовые товары и др.).

Так же чаще всего потребительский кредит рассматривается как кредит, предоставляемый потребителю на приобретение продукции для личных потребностей, которые непосредственно не связаны с предпринимательской деятельностью или выполнением обязанностей наемного работника. Таким образом, в данном определении объектом потребительского кредита является

продукция.

В научной литературе под продукцией понимают изделия промышленного предприятия, которые завершены производством, соответствуют государственным стандартам или техническим условиям, приняты отделом технического контроля, снабжены документами, удостоверяющими качество, и предназначены для реализации на сторону. Однако потребительский кредит имеет более широкий спектр применения, чем промышленная продукция. Поэтому в определении целесообразно расширить понятие объекта потребительского кредитования и в связи с этим целесообразно использовать категорию «блага», поскольку благо – это все то, что заключает в себе определенный положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

В экономической литературе есть и другие определения термина «благо». А. Маршалл, к примеру, под благом понимал все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности[1]. В этом определении блага ограничиваются лишь вещами и предметами, но с развитием товарно-денежных отношений особое место среди благ, необходимых человеку, занимают услуги. Услуги – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека. Поэтому понятие «продукция» целесообразно изменить на «блага и услуги». В этом случае определение потребительского кредита будет более точным.

В этой связи предлагается раскрыть сущность тех личных потребностей, на удовлетворение которых выдается потребительский кредит:

- покупка товаров длительного пользования (бытовая техника, мебель и предметы интерьера, аудио и видеотехника, средства связи, компьютерная техника, товары для дома, товары для спорта и отдыха, товары для детей, фототехника и др.);

[1]Александрова Л.С. Кредитование населения как направление реализации потенциала банковской сферы // Банковские услуги. – 2015. – № 4. – С. 28-31.

- покупка транспортных средств (автомобилей, мотоциклов и т.д.), расходы на их техническое оснащение и хранение (гаражи);

- покупка жилища (квартира, дом, дача и т.д.), расходы на ремонт жилища (установка и реконструкция стен, потолков, крыш, окон, дверей, балконных конструкций, систем отопления и т.п.); при покупке недвижимого имущества в кредит оно выступает и как объект кредитования, и как залог (ипотека), поэтому целесообразно данное направление классифицировать как «ипотечное кредитование». Однако необходимо отметить, что ипотечным является любой кредит, где предусмотрен залог;

- оплата различного рода услуг (туристических, медицинских, образовательных и др.);

- оплата торжественных мероприятий (свадеб, юбилеев), банкетов и т.д.

Приведенная классификация основных направлений использования потребительского кредитования отражает самые необходимые сферы расходования денег для населения. Однако, некоторые авторы в качестве субъектов потребительского кредитования выделяют не только физических, но и юридических лиц. Ю.И. Гавриличева и Е.А. Тарханова утверждают, что потребительский кредит могут получать не только отдельные граждане для удовлетворения своих личных потребностей, но и предприятия, не создающие, а «проедающие» созданную стоимость[1]. Всоветское время предприятия в случае недостатка средств фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства могли получать банковский кредит на строительство для своих работников жилых домов, баз отдыха, клубов, учреждений охраны здоровья, стадионов, то есть объектов потребительского назначения. С данной точкой зрения можно согласиться, поскольку в настоящее время в результате использования предприятием банковского займа удовлетворяются основные потребительские цели человека, то есть такие цели, которые не связаны с предпринимательской деятельностью или выполнением обязанностей наемного

[1]Бикбулатов В.М., Сибагатуллина Л.Р. Потребительское кредитование в России // Экономика и социум. – 2015. – № 1-1 (10). – С. 183-187.

работника (жилье, отдых, медицинское обслуживание и т.д.).

Потребительский кредит имеет много специфических особенностей, связанных с особенностями сферы личного потребления физических лиц:

во-первых, этот вид кредита отражает отношения между кредитором и заемщиком, смысл которых заключается в кредитовании конечного потребления, в отличие от кредитов, предоставляемых субъектам хозяйствования для производственных целей или для приобретения активов, которые порождают движение стоимости;

во-вторых, в отличие от других видов кредита, которыми пользуются в основном субъекты хозяйствования, потребительские кредиты получают физические лица;

в-третьих, потребительский кредит является средством удовлетворения потребительских нужд населения, т.е. личных потребностей людей. Предоставление потребительских кредитов населению, с одной стороны, повышает их платежеспособный спрос, жизненный уровень в целом, а с другой – ускоряет реализацию товарных запасов, услуг, способствует созданию основных фондов;

в-четвертых, все виды потребительского кредита имеют социальный характер, поскольку они способствуют решению общественных проблем – повышению жизненного уровня населения, утверждению принципов социальной справедливости. Именно из-за этого потребительское кредитование регулируется государством особенно тщательно. В нашей стране это выражается в том, что потребительские кредиты обычно предоставляются на упрощенных условиях.

Сущностный признак кредитования населения – это, прежде всего, кредитование конечного потребления. Потребительский кредит дает возможность населению потреблять товары и услуги до того, как потребители будут в состоянии их оплатить. Тем самым потребительский кредит обеспечивает повышение жизненного уровня потребителей. В

макроэкономическом плане потребительский кредит увеличивает совокупный платежеспособный спрос на предметы потребления и услуги, что стимулирует расширение объемов их производства.

Кредитование потребительских нужд населения осуществляется банком при соблюдении принципов срочности, возвратности, целевой направленности, платности, обеспеченности[1]. Государственное регулирование потребительского кредитования заключается в регулировании процентных ставок, сроков, соблюдение принципов социальной справедливости, доступности кредитов и защиты прав потребителей[2].

Любой кредит, предоставляемый банком физическому лицу, может рассматривался в качестве потребительского, поскольку целью получения кредитуемых средств является удовлетворение заемщиком своих потребительских потребностей. Тем не менее, в соответствии со сложившейся практикой потребительские кредиты различают по функциям и соответствующим функциональным группам.

К первой функциональной группе относят все так называемые ипотечные кредиты, т.е. кредиты, предоставляемые гражданам под залог приобретаемой на кредитуемые средства недвижимости – квартиры, загородного дома, дачи, гаража, земельного участка и т.п.

Ко второй функциональной группе относят все так называемые автокредиты – т.е. кредиты, предоставляемые гражданам на приобретение авто- и мототехники, а также вспомогательного оборудования к ней.

Третью функциональную группу образуют «классические» потребительские кредиты[3]. Они, в свою очередь, имеют довольно обширную классификацию. В соответствии с этой классификацией, потребительские кредиты различают:

---

[1]Гавриличева Ю.И., Тарханова Е.А. Формирование институционального компонента кредитования населения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 1-1. – С. 124-129.

[2]Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 13.07.2015) «О защите прав потребителей».

[3] Егоров А.В., Меркурьев И.Л., Чекмарева Е.Н. Российский рынок кредитования населения: основные проблемы и тенденции развития // Деньги и кредит. – 2013. – № 10. – С. 33-38.

- по виду обеспечения обязательств заемщика: кредиты с обеспечением или без, при этом форма обеспечения может быть различной;

- по принадлежности кредитуемого предмета потребления к категории товаров или услуг;

- по скорости и содержанию процедуры предоставления кредита – экспресс-кредиты и обыкновенные «медленные» кредиты;

- по срокам предоставления, которые в зависимости от достигнутого сторонами консенсуса могут квалифицироваться как краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;

- 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;

- по размеру кредита – мелкие, средние и крупные кредиты;

- по размеру ставки кредитования – относительно «недорогие», умеренно «дорогие» и «дорогие» кредиты;

- по способу погашения: кредиты, погашаемые аннуитетно, единовременно либо в соответствии с индивидуальной схемой погашения[1].

В следующем параграфе рассмотрены основные этапы кредитования населения.

1.2 Основные этапы кредитования населения

Процесс кредитования, в частности кредитования физических лиц, условно можно разделить на несколько этапов. Среди них: составление кредитной заявки, анализ кредитоспособности возможного заемщика, оформление кредита, контроль над выполнением условий кредитного договора и погашение кредита.

[1] Степанова О.А., Орлова С.А., Шпортова Т.В. Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-13. – С. 2930-2932

На этапе составления кредитной заявки сначала изучаются возможности предоставления кредита. Происходят переговоры между банком и клиентом. Инициатором кредитования чаще является клиент, обращающийся в банк с просьбой о получении кредита, после чего и происходят переговоры[1].

В процессе этих переговоров необходимо:

- установить, насколько возможна выдача кредита в соответствии с текущей политикой банка;

- определить цель;

- выбрать тот вид кредита и метод кредитования, которые более всего подходят для данной кредитной сделки;

- осуществить предварительный анализ риска возможной выдачи кредита, источники возврата ссуд и уплаты процентов за их использование;

- обеспечить оперативность проведения предварительного этапа, не затягивать решение банка о возможной выдаче кредита;

- дать понять клиенту, что переговоры не дают оснований для окончательного вывода о возможности предоставления ссуды;

- проконсультировать клиента, какие документы необходимо представить в банк для решения вопроса.

Когда все документы потенциальным клиентом предоставлены кредитному специалисту, пришло время заводить заявку на кредит, в которой указываются цель привлечения кредита, сумма и валюта, срок и порядок погашения, уплаты процентов, предлагаемое обеспечение.

До составления условий кредитования и заключения кредитного договора, банк осуществляет анализ кредитоспособности заемщика. Для банка-кредитора финансовая состоятельность заемщика важна постольку, поскольку он рассчитывает вовремя получить обратно выданную в качестве кредита сумму и проценты на нее. Такая состоятельность заемщика выражается в его платежеспособности и кредитоспособности.

---

[1] Калистратов М.А. Потребительский кредит как элемент системы кредитных отношений с населением // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 12. – С. 460-463

Платежеспособность - это способность (наличие возможности) и готовность (наличие желания) юридического или физического лица своевременно и в полном объеме погашать свои денежные обязательства.

В отличие от нее кредитоспособность — это способность и готовность лада своевременно и в полном объеме погасить свои кредитные долги (основную сумму долга и проценты). Кредитоспособность - понятие более узкое, чем платежеспособность[1]. Чтобы решиться выдать кредит данному заемщику, банку достаточно убедиться в его кредитоспособности, не обязательно рассматривая вопрос в более широком плане.

Данный этап начинается с изучения учредительных документов потенциального заемщика. Определяется его юридический статус, совместно со службой безопасности оцениваются деловая репутация кредитная история.

На этом этапе кредитования банку предстоит выяснить:

- серьезность, надежность и кредитоспособность заемщика, его репутацию как возможного партнера. Особенно это касается новых клиентов;

- обоснованность кредитной заявки и степень обеспеченности возврата кредита. Банк может в случае необходимости выработать свои требования к кредитному предложению и ознакомить с ними заемщика;

- соответствие кредитного предложения кредитной политике банка и структуре формирования его ссудного портфеля, а именно приведет ли предоставление нового кредита к дальнейшей диверсификации кредитного портфеля и снижению кредитного риска или к обратным результатам.

Сегодня получение сведений о кредитной истории заемщика является для банка одним из главных этапов в качестве рассмотрения его заявки на кредит. Поэтому, кредитную историю можно считать своего рода «финансовой репутацией» заемщика, которую сегодня имеет смысл держать на высоте. Плохая кредитная история закрывает доступ к большинству кредитных продуктов банков, и наоборот, безупречная кредитная история открывает

[1]Дайнеко Я. В. Сущность понятия «Кредитоспособность» / Я. В. Дайнеко. Потенциал современной науки, 2015. С. 12-16.

хорошие возможности для получения кредита на выгодных условиях[1]. Деятельность российских банков в сфере потребительского кредитования существенно усложняется тем фактом, что нет четко работающей и отрегулированной системы контроля потребительской кредитной истории, которая с успехом работает в большинстве стран Запада. В долгосрочной перспективе отсутствие кредитных историй приводит к бесконтрольному кредитованию одного заемщика в нескольких банках, что может вызвать кризис «перекредитования». Остается надеяться, что закон о кредитных историях появится на свет в недалеком будущем.

Проверка платежеспособности заемщика — это основной этап любой проверки, в ходе которой банк определяет, хватит ли потенциальному клиенту денег для того, чтобы платить по кредиту[2]. Кредитный работник анализирует доходы и расходы клиента.

Доходы делятся:

- доходы от заработной платы;
- доходы от сбережений и капитальных вложений;
- прочие доходы.

Расходы делятся:

- выплата подоходного налога и других налогов;
- алименты;
- ежемесячные или квартальные платежи по ранее полученным кредитам;
- выплаты по страхованию жизни и имущества;
- коммунальные платежи и т.д.

Оформление кредитной сделки происходит путем заключения кредитного договора между кредитором и заемщиком. В нем отражается: цель, срок, размер, процентная ставка, порядок погашения суммы основного долга и

[1]Третьякова И.Н. Современные тенденции развития и роль кредитования населения в экономике страны // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 3 (16). – С. 100-106.

[2]Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте : учебное пособие / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. — Москва : КноРус, 2016. — 166 с.

процентов не нему. В договоре должны быть указаны процентные ставки по кредитам, стоимость банковских услуг и сроки их выполнения, ответственность за нарушения обязательств по срокам осуществления платежей, за нарушения договора, и другие существенные условия договора. Типовая форма кредитного договора разрабатывает сам банк с учетом рекомендацией Центробанка[1]. Для контроля за выполнением условий договора и ходом погашения кредита формируется кредитное досье, содержащее всю информацию по кредитной сделке и необходимые сведения о заемщике.

На стадии контроля над выполнением условий кредитного договора и погашения кредита осуществляется последующий контроль за движением кредита. Особое внимание уделяется контролю за просроченными кредитами, за ссудами, длительное время не возвращаемыми банку. Совместно с клиентом банки разрабатывают меры, способствующие возврату кредитов, решают вопросы об их пролонгации, при необходимости составляется новый кредитный договор, изыскиваются дополнительные гарантии, уточняется дальнейшая возможность кредитования неплатежеспособных клиентов[2].

Таким образом, одной из основных проблем кредитования всегда будет являться проблема невозврата полученного кредита. Это может быть связано с банальными просчётами человека в своих возможностях при возврате кредита, нарастанию процентов по просрочке, срабатывание эффекта снежного кома и, как следствие, невозможность произвести расчет по кредиту. Или это может быть преднамеренно, когда кредит изначально не планировался выплачиваться. Более подробно о существующий проблемах потребительского кредитования будет рассмотрено в следующем параграфе.

[1]Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. — 10-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2013. — 800 с.

[2]Конягина М.Н., Клишина Я.А. Вопросы совершенствования подходов к оценке кредитоспособности// Деньги и кредит. – 2015, №10. - С.67-72

1.3 Проблемы развития кредитования населения в Российской Федерации

В настоящее время темпы прироста кредитного портфеля банков в сфере кредитования населения несколько снизились, что объясняется проблемами, проявляющимися в виде сокращения реальных доходов населения, снижения потребительской способности национальной валюты и пр. Тем не менее, в современной России потребительский кредит становится все более удобным и востребованным. По оценкам экспертов, условия получения улучшаются, суммы кредитов увеличиваются, а проценты становятся меньше. В первую очередь эта тенденция обусловлена легкостью в получении данного вида кредита и относительно небольшими процентами по нему. Правильная организация процесса кредитования физических лиц также является неотъемлемой частью качественного обслуживания клиентов и залогом успеха банка. Вместе с тем, развитие потребительского кредитования сопряжено со значительными трудностями.

В результате отсутствия у коммерческих российских банков долгосрочных дешевых ресурсов в целях предоставления гражданам доступных кредитов, различного уровня капитализации, для зарубежных и российских банков на рынке потребительского кредитования складываются неравные условия; на рынке потребительского кредитования усиливается конкуренция между отечественными банками, происходит перераспределение рынка потребительского кредита, расширяется продуктовый ряд потребительских кредитов, растут требования граждан к удобству и простоте получения потребительского кредита; многие потребительские кредиты, предоставленных российскими банками, облают краткосрочным характером (приблизительно 60% от размера выданных кредитов предоставлены на срок до 12 месяцев)[1]. Вместе с тем главной формой обеспечения потребительских кредитов

[1] Березина М.П., Епишина Н.С. Кредитование населения в России: тенденции, проблемы, пути решения // Банковское дело. – 2013. – № 7. – С. 17-23.

выступает залог недвижимого имущества, ценных бумаг, автомобилей, драгоценных камней и металлов, что в основном, связано, с отсутствием у заемщиков – физических лиц кредитных историй; в России, в отличие от государств с развитой экономикой, нет специального законодательства, которое регулирует взаимоотношения в сфере потребительского кредитования.

Большинство проблем в деятельности отечественных коммерческих банков в современных условиях связано с проведением рискованной кредитной политики, в том числе и в сфере потребительского кредитования. Часто при предоставлении кредита банки оценивают кредитоспособность клиентов недостаточно тщательно. Это влечет за собой увеличение риска банка при кредитовании и увеличение объемов проблемных кредитов[1].

Некоторые банки при кредитовании физических лиц на длительный срок требуют сначала предоставить залога, а только потом осуществляют кредитование. То есть сначала заемщик закладывает свое жилье, земельный участок или машину банку, потом за кредитные средства приобретает недвижимость или машину, под залог оставляет ее банку, а предыдущий залог исключает из реестров движимого или недвижимого имущества. Это приводит к значительному удорожанию таких операций.

Высокий уровень процентной ставки при кредитовании физических лиц относят к существенным проблемам современного кредитования. Здесь стоит упомянуть и о том, что большинство коммерческих банков привлекали к себе клиентов – физических лиц, предлагая оформить кредит по так называемой «нулевой» ставке или под невысокие проценты за кредит. То есть коммерческий банк предлагает небольшую процентную ставку по сравнению с другими банками, но условиями кредитного договора предусмотрена другая статья, согласно которой заемщик – физическое лицо должно оплатить различные комиссионные вознаграждения и, если сложить все комиссионные и проценты по кредиту за весь срок кредитования, получится та же процентная

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

ставка, что и у банков, которые не принимают никаких комиссионных вознаграждений, а предлагают более высокий уровень процентов.

Еще одна проблема появляется, когда банк предоставляет заемщику – физическому лицу кредит на неотложные нужды или на приобретение товаров широкого потребления. В этом случае страхование финансовых рисков банка должно быть обязательным, потому что при предоставлении кредита на ремонт квартиры, приобретение машины и недвижимости банк страхует себя тем, что у него есть залог, который он, в случае несостоятельности заемщика погасить задолженность по кредиту, может реализовать, а деньги направить на погашение задолженности. Если при предоставлении кредита на неотложные нужды или на приобретение товаров широкого потребления страхование финансового риска банка будет обязательным, то гарантом возврата денежных средств будет страховая компания, то есть риск банка будет сведен к минимуму[1].

Существенной и распространенной является проблемная ситуация, когда заемщик – физическое лицо, получившее кредит в одном банке и не в состоянии погасить его, обращается в другой банк или отделение этого же банка, получает еще один кредит, который тоже не в состоянии погасить, и обращается в еще один банк или кредитный союз. Эта цепь может быть очень длинной, что лишний раз свидетельствует о том, что коммерческим банкам необходимо формировать банк данных всех заемщиков – физических лиц, которые уже имели или имеют кредиты, или обращались в банк с просьбой о предоставлении кредита и банк отказал им в этом.

В качестве важной проблемы в сфере кредитования физических лиц выступает то, что физические лица, работающие у индивидуальных предпринимателей, зачастую не могут получить справку о зарплате, т.к. предприниматели скрывают собственный истинный доход, уходя от уплаты налогов.

[1] Кононова Я.Ш. Анализ динамики и структуры кредитования населения в РФ // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Стратегия и сценарии развития финансово-кредитной системы». – 2015. – С. 262-266.

Таким образом, в России существует немало проблем, на решение которых нужно много времени. Большинство этих проблем в современных условиях связано с проведением банками рискованной кредитной политики.

Проводимая в государстве экономическая реформа в развитии банковского дела открыла новый этап. Особую актуальность при условиях перехода к рынку приобретают вопросы перспектив развития банковского кредитования.

В сводном перечне услуг коммерческих российских банков услуги, которые предоставляются гражданам, занимают пока небольшой удельный вес, им еще необходимо увеличить количество типов операций для физических лиц, включая в рамках совершения кредитования физических лиц в целях покупки недвижимости.

Однако успешная работа в сфере кредитных взаимоотношений по большей мере зависит от продуктивной банковской системы и от участия в этом направлении страны. Большинству банкам для развития кредитования не хватает финансовой государственной поддержки. Много вопросов появляется и в нормативной регламентации этого вопроса. Стране следует направить все усилия в целях улучшения законодательной базы кредитования физических лиц.

На протяжении последних лет, в связи с общей экономической нестабильностью, большинство выданных банком кредитов обладало краткосрочным характером, но в настоящее время банки также практикуют выдачу долгосрочных кредитов индивидуальным предпринимателям и гражданам.

Обобщая проблемы, которые препятствуют развитию кредитования физических лиц в РФ, проблемы не только коммерческих банков, но и системы в целом, а иногда и проблемы, которые исходят от самих физических лиц.

Состояние кредитования населения, принципы которого изложены в первой главе выпускной квалификационной работы, проанализировано на

примере данных КБ Крокус Банк (ООО). Соответствующий анализ представлен во второй главе данной работы.

2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КБ КРОКУС БАНК (ООО) В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

2.1 Общая характеристика банка КБ Крокус Банк (ООО)

ООО КБ «Крокус-Банк» зарегистрирован Банком России 11 февраля 1994 г. Банку предоставлено право на осуществление операций со средствами в рублях и иностранной валюте юридических и физических лиц.

Юридический адрес организации: 143401 Московская область, Красногорский район, г. Красногорск, ул. Международная, д.18.

Основными учредителями банка являются Агаларов А.И. и АО «КРОКУС». Группа «КРОКУС», основу которой составляет АО «КРОКУС», является одним из крупнейших холдингов страны. Группа «КРОКУС» включает в себя финансового партнера ООО КБ «Крокус-Банк», деловой и торговый центр «Крокус-Сити», выставочный центр «Крокус Экспо», сеть универсальных магазинов «Твой Дом» и «Крокус Молл», кондоминиум «Агаларов Хаус», загородную резиденцию «Агаларов Эстейт», сеть торгово-развлекательных центров «VEGAS».

ООО КБ «Крокус-Банк» как универсальный, гибкий, оперативный Банк постоянно уделяет внимание расширению спектра услуг и повышению качества обслуживания. В основе успешной и длительной работы банка в сфере финансовых услуг лежит стабильная работа материнской компании, профессионализм персонала, внимательное отношение к клиентам. Клиенты получают доступ к комплексу банковских услуг для юридических и физических лиц, включая операционное, расчётно-кассовое обслуживание, наличные и безналичные конверсионные операции, сопровождение внешнеэкономических сделок, привлечение денежных средств во вклады, переводы денежных средств через платёжные системы Western Union и CONTACT, аренду банковских сейфов, выпуск и обслуживание банковских карт, эквайринг, реализации

зарплатных проектов, активные операции, включая кредитование и операции с ценными бумагами.

Основные направления деятельности банка состоят из:

- привлечения финансовых средств юридических и физических лиц во вклады до востребования, а также на определенный срок;

- размещения привлеченных во вклады финансовых средств юридических и физических лиц за свой счет и от своего имени;

- открытия и ведения банковских счетов юридических и физических лиц;

- осуществления переводов финансовых средств в рамках поручения юридических и физических лиц по счетам банка;

- инкассации финансовых средств, платежных, векселей и расчетных документов и кассового обслуживания юридических и физических лиц;

- купли-продажи зарубежной валюты в безналичной и наличной формах;

- выдачи банковских гарантий;

- осуществления переводов финансовые средств без открытия банковских счетов, включая электронные денежные средства.

Работа над расширением клиентской базы - одно из важнейших направлений деятельности банка. Клиентов Банка можно разделить на три группы:

Первая группа - это естественный процесс «роста» самого холдинга «КРОКУС»: создание новых дочерних структур и подразделений, которые с первого дня своего основания попадают под финансовую опеку КБ «Крокус-Банк» (ООО).

Вторая группа - компании и предприятия, чей бизнес представляет интерес не только для Банка, но и для холдинга в целом и которые проявляют соответствующий интерес к холдингу.

Третья группа - компании представляющие интерес только для Банка. А интерес для банка представляют все организации без исключения, независимо от форм собственности, размеров и вида деятельности.

18.11.2004 г. Банк включен в реестр участников системы обязательного страхования вкладов ГК «Агентство по страхованию вкладов» за № 184.

Политика Банка в области кредитования устанавливает основные цели:

- увеличение доходности и эффективности от краткосрочных и долгосрочных активных операций в рамках установленных кредитных рисков в соответствии с действующим законодательством, нормативными документами Банка России;

- обеспечение финансовыми ресурсами клиентов Банка;

- минимизация кредитных и других рисков;

- повышение ликвидности Банка;

- увеличение клиентской базы Банка;

- формирование круга надежных клиентов.

Принципы кредитной политики:

- возвратность;

- срочность;

- платность;

- обеспеченность;

- целевой характер;

- эффективность;

- комплексность;

- оптимальность финансовых условий предоставления кредитных ресурсов.

Кредитная политика Банка утверждается Наблюдательным советом Банка.

В процессе организации, координации, принятия решений по вопросам осуществления кредитных операций, а также последующего контроля правильности проведения документального оформления кредитных операций и сохранностью залога принимают участие:

- Правление Банка;

- Отдел привлечения и размещения кредитных ресурсов;

- Юридический отдел;

- Служба безопасности;

- Служба внутреннего аудита;

- Служба внутреннего контроля;

- Отдел финансового мониторинга;

- Служба управления рисками.

Основными задачами Правления Банка в реализации кредитной политики являются:

- формирование и поддержание оптимального объема и качества кредитного портфеля Банка, определение категории качества ссудной задолженности;

- разработка единых принципов и стандартов кредитования;

- дифференцирования кредитного портфеля по степени доходности;

- совершенствование методики оценки кредитного риска;

- определение собственной процентной политики по привлечению и размещению кредитных ресурсов.

Принятие решений о выдаче кредитов (или их реструктурирования), гарантий и поручительств; покупке векселей третьих лиц; установление лимитов; заключение соглашений по работе на межбанковском рынке; установление лимита привлечения / размещения ресурсов на рынке МБК; рассмотрение вопросов мгновенной, текущей, долгосрочной и общей ликвидности осуществляется Правлением Банка на основании доклада Заместителя Председателя Правления, курирующего вопросы кредитования, Начальника отдела привлечения и размещения кредитных ресурсов и утверждается Протоколом заседания Правления Банка.

В компетенцию Отдела привлечения и размещения кредитных ресурсов входит весь спектр работ, связанный с анализом заемщиков, ведением кредитных досье, регулярным мониторингом кредитного портфеля.

В компетенцию Юридического отдела в ходе реализации кредитной политики Банка входят вопросы, касающиеся правовой экспертизы документов клиентов (заемщиков, залогодателей и поручителей), необходимых для совершения кредитных сделок.

В компетенцию Службы безопасности в ходе реализации кредитной политики входит анализ деловой репутации клиентов, проверка необходимых сведений по запросам Отдела привлечения и размещения кредитных ресурсов.

В компетенцию Службы внутреннего аудита входит проверка эффективности методологии оценки кредитного риска и процедур управления кредитным риском, установленных внутренними документами Банка (программами, методиками, порядками, правилами и процедурами совершения кредитных операций и сделок, управления кредитным риском), и полноты использования указанных документов.

В компетенцию Службы внутреннего контроля в соответствии с планом своей деятельности входит исполнение своих функций в области реализации Банком процентной, депозитной и кредитной политик. При этом особое внимание следует уделять применению к Банку санкций либо другого мер влияния со стороны надзорных органов, вызванных применением и/или не соблюдением процентной, депозитной, кредитной политик, выявлению конфликтов интересов и его минимизации в разработке внутренних документов, анализу соблюдения Банком прав клиентов.

В компетенцию Отдела финансового мониторинга входит организация в Банке работы по выполнению требований законодательства Российской Федерации в целях противодействия легализации (отмыванию) прибыли, преступным путем полученных, и финансированию терроризма в соответствии с Правилами внутреннего контроля КБ «Крокус-Банк» (ООО) в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

В компетенцию Службы управления рисками входит:

- оценка уровня кредитного риска (риска появления у Банка убытков в результате невыполнения, несвоевременного или неполного выполнения должниками денежных обязательств перед Банком согласно кредитным договорам) в соответствии с Положением об организации управления кредитным риском в КБ «Крокус-Банк» (ООО);

- выявление и оценка признаков возникновения процентного риска (риска ухудшения денежного положения Банка в результате понижения объема капитала, уровня прибыли, цены активов в итоге изменения на рынке процентных ставок), присущего проводимым Банком операциям, управление процентным риском в соответствии с Положением об организации управления процентным риском в КБ «Крокус-Банк» (ООО);

- управление риском концентрации (подверженности Банка крупны рискам, реализация которых может привести к значительным убыткам, способным создать угрозу для платежеспособности Банка и его способности продолжать свою деятельность) в соответствии с Положением об организации управления риском концентрации в КБ «Крокус-Банк» (ООО).

Описание кредитного процесса Банка, а также функции и ответственность всех подразделений прописаны в соответствующих внутренних документах Банка.

Размер процентных ставок определяется таким образом, чтобы плата за кредит покрывала расходы Банка и обеспечивала получение необходимой доходности. Основными критериями установления размера платы за кредит по каждому заемщику являются:

- длительность пользования кредитом;

- уровень инфляции в стране (для кредитов в национальной валюте);

- степень риска Банка;

- складывающиеся спрос и предложение на кредитные ресурсы на региональном рынке;

- качество обеспечения;

- деловая активность клиента;

- изменение учетной ставки Банка России и стоимости кредитных ресурсов для Банка.

Процентная ставка за пользование кредитом, порядок ее расчета, формы и сроки ее уплаты определяются кредитным договором. При этом процентная ставка за кредит может пересматриваться Банком в течение действия кредитного договора при изменении ставки рефинансирования Банка России, изменения процентов по депозитам, привлекаемым Банком, изменении денежно-кредитной политики, проводимой государством, либо при изменении тенденций на финансовом рынке России с учетом складывающегося соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы. Изменение процентной ставки оформляется дополнительным соглашением к кредитному договору (если это предусмотрено условиями кредитного договора).

В случае возникновения просроченной задолженности заемщик уплачивает повышенные проценты (неустойку, пени) на несвоевременно погашенную задолженность по ставке и на условиях, указанных в кредитном договоре. При наличии просроченной задолженности поступающие от заемщика средства зачисляются в порядке, указанном в кредитном договоре.

Начисление процентов производится в соответствии с требованиями Положения об учётной политике в целях бухгалтерского учета КБ «Крокус-Банк» (ООО).

Под льготными понимаются ссуды, имеющие следующие признаки:

а) процентная ставка ниже средневзвешенной ставки по кредитам соответствующей категории заемщиков (юридические лица или физические лица) более чем на 50% или

б) уплата процентов и основного долга по ссуде осуществляется в конце срока действия кредитного договора (за исключением ссуд, выданных на срок до 30 календарных дней).

На момент заключения договора потребительского кредита полная

стоимость потребительского кредита не может превышать Банком России среднерыночное рассчитанное значение полной стоимости потребительского кредита соответствующей категории потребительского кредита, используемое в календарном соответствующем квартале, больше чем на 1-у треть. В случае значительного изменения рыночных условий, которые влияют на полную стоимость потребительского кредита (займа), нормативным актом Банка РФ может быть установлен период, на протяжении которого указанное в настоящей части ограничение не подлежит применению.

Для более полной характеристика банка в таблице 1 представим основные показатели его деятельности за 2015-2017 гг.

Таблица 1

Основные показатели его деятельности за 2015-2017 гг.

Наименование статьи	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				2016-2015	2017-2016
Источники собственных средств	520639	640114	984302	119475	344188
Прибыль после налогообложения	31496	119475	244189	87979	124714
Совокупные активы	3359677	3103842	3518524	-255835	414682
Кредитный портфель	1898186	2341092	2519990	442906	178898
Привлеченные средства	2816642	2338194	2490175	-478448	151981

Величина источников собственных средств банка в 2016 г. составила 640114 тыс. руб., что на 119475 тыс. руб. или на 22,95% больше величины источников собственных средств в 2015 г. Прирост собственных средств произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли прошлого года.

В 2016г. совокупные активы банка снизились на 255805 тыс. руб. или на 7,61%, в том числе за счет снижения средств на счетах клиентов банка. Однако это не повлекло уменьшение кредитного портфеля, так как банк более эффективно использовал временно свободные средства клиентов с аккумулированные на корреспондентском счете в банке России, путем

размещения в межбанковские кредиты кредитных организаций-резидентов и депозиты Банка России.

Величина источников собственных средств банка в 2017 г. составила 984302 тыс. руб., что на 344188 тыс. руб. или на 53,77% больше величины источников собственных средств в 2016 г. Прирост собственных средств произошел за счет увеличения уставного капитала одним из участников банка путем внесения дополнительного взноса, нераспределенной прибыли прошлого года и прибыли 2017 г., восстановления резерва на возможные потери по погашенным ссудам.

В 2017г. совокупные активы банка увеличились на 414652 тыс. руб. или на 13,36%. Это произошло частично за счет увеличения кредитного портфеля на 178898 тыс. руб., средств, размещенных в Центральном Банке РФ. При этом отмечается общее увеличение средств на счетах клиентов за счет снижения средств на счетах клиентов физических лиц, которое частично компенсировано увеличением остатков средств на счетах юридических лиц.

Таким образом, КБ «Крокус-Банк» (ООО) стал эффективно использовать временно свободные средства клиентов в 2017 г. путем размещения их в коммерческие и потребительские кредиты.

Уровень полученной прибыли вырос в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 124714 тыс. руб. и составил 244189 тыс. руб.

2.2 Анализ финансового состояния банка за 2015 — 2017 гг

По данным отчетности «Бухгалтерский баланс (публикуемая форма)» КБ «Крокус-Банк» (ООО) (см. приложения 1-4) проведем анализ актива бухгалтерского баланса. Результаты анализа представим в таблице 2.

Таблица 2

Анализ динамики активов КБ «Крокус-Банк» (ООО)

Статьи	Значение показателя			Отклонение 2017г. от 2015 г.
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	

	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Абсолют-ное	Темп при-роста, %
Денежные средства	514063	15,30	383356	12,35	356748	10,14	-157315	-30,60

Продолжение таблицы 2

Средства кред. орг. в ЦБ	673811	20,06	73312	2,36	319731	9,09	-354080	-52,55
Обяз-ные резервы	17415	0,52	29326	0,94	20823	0,59	3408	19,57
Средства в кредитных орг-циях	235503	7,01	281927	9,08	253658	7,21	18155	7,71
Чистая ссудная задол-сть	1898186	56,50	2341092	75,42	2519990	71,62	621804	32,76
Требования по тек. НПО	15242	0,45	926	0,03	0	0,00	-15242	-100,00
Отлож. нал. актив	7077	0,21	5469	0,18	5868	0,17	-1209	-17,08
ОС, НМА и МЗ	8290	0,25	13147	0,42	18597	0,53	10307	124,33
Долгосроч. активы, предназ. для продажи					41890	1,19	41890	100,00
Прочие активы	7505	0,22	4643	0,15	2042	0,06	-5463	-72,79
Всего активов	3359677	100,0	3103872	100,0	3518524	100,0	158847	4,73

По данным таблицы 2 видно, что стоимость активов в 2017 г. увеличилась на 4,73% и составила 3518524 тыс. руб. против 3359677 тыс. руб. в 2015 г.

Увеличение произошло по таким статьям, как:

- обязательные резервы возросли на 19,57%;

- средства в кредитных организациях возросли на 7,71%;

- чистая ссудная задолженность увеличилась на 621804 тыс.руб. или 32,76%;

- стоимость основных средств, нематериальных активов и материальных запасов возросла в 1,24 раза;

- долгосрочные активы, предназначенные для продажи возросли на 100%.

Стоимость активов КБ «Крокус-Банк» (ООО) сократилась за счет:

- снижения денежных средств на 30,60%;

- средств в кредитных организации уменьшились на 354080 тыс.руб.;

- требования по текущему налогу на прибыль уменьшились на 15242 тыс.руб.;

- отложенные налоговые активы сократились на 1209 тыс. руб. или

17,08%;

- прочие активы сократились на 72,79%.

В структуре активов за весь анализируемый период наибольший удельный вес занимает чистая ссудная задолженность. Причем, ее удельный вес за последние три года работы КБ «Крокус-Банк» (ООО) увеличился с 56,50% в 2015 г. до 71,62% в 2017г. Чуть более 10% активов КБ «Крокус-Банк» (ООО) приходится на денежные средства в 2017 г. и 9,09% занимают средства кредитных организаций в ЦБ.

В таблице 3 проведем анализ обязательств КБ «Крокус-Банк» (ООО).

Таблица 3

Анализ динамики обязательств КБ «Крокус-Банк» (ООО)

Статьи	Значение показателя						Отклонение 2017г. от 2015 г.	
	2015 г.		2016 г.		2017 г.			
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Абсолют-ное	Темп при-роста, %
Средства клиентов, не явл-ся кред. орг.	2816642	99,21	2338194	94,90	2490175	98,26	-326467	-11,59
Вклады физ.лиц	1277198	44,99	1061153	43,07	842825	33,26	-434373	-34,01
Отлож. налоговое обяз-во	455	0,02	971	0,04	1388	0,05	933	205,05
Прочие обяз-ва	20346	0,72	118084	4,79	41924	1,65	21578	106,06
Резервы на возм-ые потери по условным обяз-вам кредит. характера	1595	0,06	6509	0,26	735	0,03	-860	-53,92
Всего обяз-ств	2839038	100,0	2463758	100,0	2534222	100,0	-304816	-10,74

По данным таблицы 3 видно, что обязательства КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2017 г. сократились на 10,74% и составили 2534222 тыс. руб. против 2839038 тыс. руб. в 2015 г.

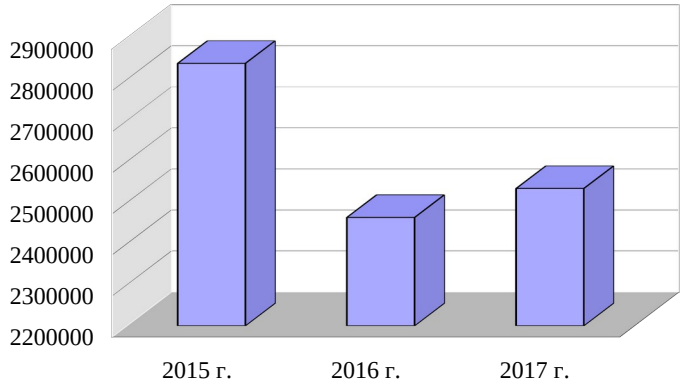

Рис. 1. Динамика обязательств КБ «Крокус-Банк» (ООО) за 2015-2017 гг.

В 2017 г. произошло сокращение всех обязательств банка, за исключением отложенных налоговых обязательств, которые возросли на 933 тыс. руб. или в 2 раза и прочих обязательств, рост которых составил 106,06%.

На рисунке 2 представим структуру пассива бухгалтерского баланса КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2015 году.

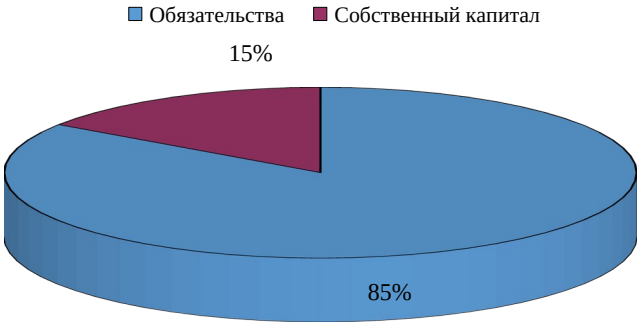

Рис. 2. Структура пассивов КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2015 г.

Видно, что в структуре пассивов преобладают обязательства КБ «Крокус-Банк» (ООО) (85%). На собственные средства приходится около 15% общей стоимости источников покрытия имущества банка.

На рисунке 3 представим структуру пассива бухгалтерского баланса КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2016 году.

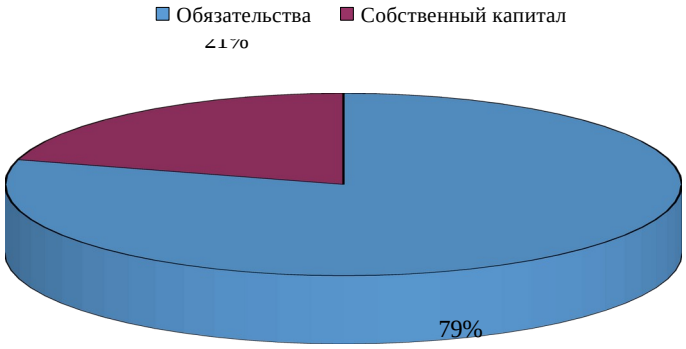

Рис. 2. Структура пассивов КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2016 г.

Видно, что в структуре пассивов также преобладают обязательства КБ «Крокус-Банк» (ООО). Их удельный вес сократился до 79%, а удельный вес собственных средств возрос до 21% общей стоимости источников покрытия имущества банка.

На рисунке 3 представим структуру пассива бухгалтерского баланса КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2017 году.

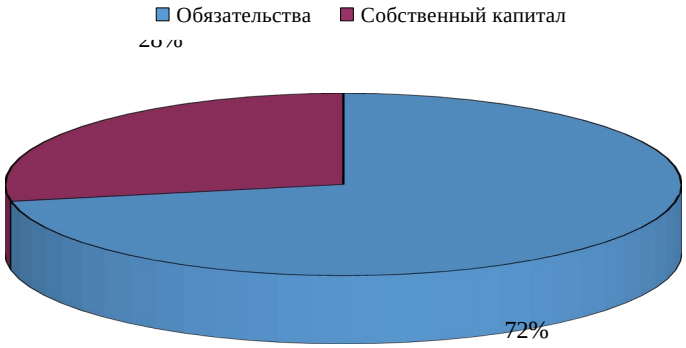

Рис. 3. Структура пассивов КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2017 г.

Вновь в структуре пассивов также преобладают обязательства КБ «Крокус-Банк» (ООО). Их удельный вес сократился до 72%, а удельный вес собственных средств возрос до 28% общей стоимости источников покрытия имущества банка.

В таблице 4 проанализируем финансовые результаты банка.

Таблица 4

Анализ финансовых результатов КБ «Крокус-Банк» (ООО)

Наименование статьи	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Темп при-роста, %
Процентные доходы, всего	287018	282815	292843	5825	2,03
Процентные расходы, всего	47677	45760	48352	675	1,42
Чист. процентные доходы	239341	237055	244491	5150	2,15
Изменение резерва на возможные потери (РВП)	-174615	-56971	86816	261431	-149,72
Чистые проц. доходы после создания РВП	64726	180084	331307	266581	411,86
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	31174	29272	20967	-10207	-32,74
Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	709	462	170	-539	-76,02
Комиссионные доходы	121297	128525	152494	31197	25,72
Комиссионные расходы	21159	24127	38107	16948	80,10

Продолжение таблицы 4

Изменение резерва по пр. потерям	-2414	-6498	1320	3734	-154,68
Прочие операционные доходы	2040	10026	9277	7237	354,75
Чистые доходы (расходы)	196373	317744	477428	281055	143,12
Операционные расходы	151688	158696	169349	17661	11,64
Прибыль до налогообложения	44685	159048	308079	263394	589,45
Возмещение по налогам	13189	39573	63890	50701	384,42
Прибыль от продол. деятельности	31496	119475	244189	212693	675,30
Прибыль (убыток) за отчетный год	31496	119475	244189	212693	675,30

Анализируя данные из таблицы 4 видно, что процентные доходы банка в 2017 г. увеличиваются на 2,03%. Процентные расходы в 2017 г. также увеличились на 1,42%. Данное снижение является результатом оптимизации структуры обязательств в пользу более дешевых ресурсов, а также нисходящей динамики стоимости привлеченных средств. Снижение процентных расходов произошло главным образом по процентным расходам по средствам банков, в основном за счет сокращения объемов привлечения данных средств, преимущественно от Банка России. Также снижение процентных расходов зафиксировано по средствам корпоративных клиентов, главным образом за счет влияния падения процентных ставок по срочным депозитам.

В результате того, что процентные доходы увеличиваются более высокими темпами по сравнению с процентными расходами, чистые

процентная прибыль возросла на 2,15%.

Чистая прибыль от операций с иностранной валютой сократились на 32,74%, чистые доходы от переоценки иностранной валюты снизились на 76,02%.

Комиссионные доходы банка в 2017г.составили 152494 тыс.руб., что на 31197 тыс. руб. больше показателя 2015 г. Увеличились также операционные доходы на 11,64%.

Прибыль банка за 2017г. составила 244189 тыс.руб., что в 6,75 раз больше прибыли 2015 г.

Одним из основных стоимостных показателей эффективности банковской деятельности является рентабельность. Уровень рентабельности банка характеризуется коэффициентом рентабельности.

Общий уровень рентабельности позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 руб. дохода (доля прибыли в доходах):

$$Rобщ = \frac{Прибыль}{Доходы\ Банка} * 100\% \quad (1)$$

Рассчитаем этот показатель:

Rобщ за 2015 г. = 31496 / 287018 * 100 = 10,97%

Rобщ за 2016 г. = 119475 / 282815 * 100 = 42,24%

Rобщ за 2017 г. = 244189 / 292843 * 100 = 83,38%

В результате роста прибыли КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2016 г. рентабельность банка увеличилась до 42,24%. В 2016 г. с каждого рубля доходов КБ «Крокус-Банк» (ООО) получал 0,42 руб. прибыли. В 2017 г. чистая прибыль банка увеличилась на 212693 тыс. руб., а доходы банка на 5824 тыс. руб., что привело к росту рентабельности банка до 83,38%.

Данный показатель может быть уточнен с помощью ряда коэффициентов, характеризующих степень прибыльности активных и кредитных операций.

Рентабельность активов (ROA) определяется следующим образом:

$$ROA = \frac{ЧП}{A} * 100\% \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль;

А – средняя стоимость активов банка.

ROA 2015 = 31496 / 3172711 * 100% = 0,99 %

ROA 2016 = 119475 / 3231775 * 100% = 3,70%

ROA 2017 = 244189 / 3311198 * 100% = 7,37%

В 2015 году на 1 руб. активов КБ «Крокус-Банк» (ООО) приходилось около 0,09 руб., а в 2016 г. данный показатель увеличился и составилпости 0,4 руб. В 2017 г. с каждого рубля стоимости активов КБ «Крокус-Банк» (ООО) получал около 0,74 руб. чистой прибыли.

Рентабельность собственного капитала характеризует доходность бизнеса для его владельцев, рассчитанную после вычета процентов по кредиту.

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} * 100\% \quad (3)$$

где СК – средняя стоимость собственного капитала.

ROE 2015 = 31496 / 498585 * 100% = 6,32%

ROE 2016 = 119475 / 580377 * 100% = 20,59%

ROE 2017 = 244189 / 812208 * 100% = 30,06%

Так, ROA характеризует возможность банка извлекать прибыль из активов, а ROE – измеритель доходности собственного капитала. Необходимо сказать, что рост показателя рентабельность собственного капитала (ROE) ограничен, поэтому резервом прибыльности коммерческого банка является увеличение отдачи от вложения в активные операции. А рентабельность активов зависит напрямую от доходности вложений и доли прибыли в доходах коммерческого банка.

На 1 руб. собственного капитала КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2016 г. приходилось 0,20 руб. чистой прибыли, что на 0,14 руб. больше показателя

2015 г. В 2017 г. с каждого рубля стоимости собственного капитала КБ «Крокус-Банк» (ООО) получал 0,30 руб. чистой прибыли.

В целях обеспечения устойчивости банковской системы Центральным банком РФ устанавливается ряд экономических нормативов, т.е. определённых коэффициентов с заданным уровнем.

С помощью этих экономических нормативов регулируется уровень собственного капитала банка, ликвидность баланса, диверсификация активных и пассивных операций банка. Данные расчета экономических показателей КБ «Крокус-Банк» (ООО) приведены в таблице 5.

Таблица 5

Обязательные нормативы деятельности КБ «Крокус-Банк» (ООО)

Показатель	Коэффициент	Норматив	2015г.	2016г.	2017 г.
Норматив достаточности базового капитала банка	Н1.1	4,5	31,0	29,5	36,1
Норматив достаточности основного капитала банка	Н1.2	6,0	31,0	29,5	36,1
Норматив достаточности собственных средств	Н1.0	8,0	32,8	36,2	48,1
Норматив мгновенной ликвидности банка	Н2	15	110,0	100,9	98,7
Норматив текущей ликвидности банка	Н3	50	127,1	146,2	131,6
Норматив долгосрочной ликвидности банка	Н4	120	41,9	45,5	31,7
Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков	Н6	max 25%	16,8	16,9	23,8
Максимальный размер крупных кредитных рисков	Н7	Max 800%	92,1	85,0	61,9
Совокупная величина риска по инсайдерам банка	Н10.1	max 3%	2,1	0,9	0,2

Анализ коэффициентов ликвидности начинается с показателя Н2. Нормативное значение данного показателя составляет 15%. Расчеты показателя банка показали их превышение над нормативным значением. Так, в 2015г. значение показателя составляло 110%, в 2016г. – 100,9%, а в 2017 г. – 98,7%.

Наряду с показателем текущей ликвидности имеется показатель мгновенной ликвидности банка (Н3). Минимально допустимое значение данного показателя 50%, а расчетные значение аналогично превышают нормативный порог и в 2015г. составил 127,1%, в 2016 г. – 146,2%, а в 2017 г. – 131,6%.

Долгосрочную ликвидность банка характеризует показатель Н4. Максимальное значение установлено в пределах 120%. За анализируемый период значение данного показателя не превышает нормативное значение и в 2015 г. составило 41,9%, в 2016 г. возрос до 45,5% и в 2017г. сократился до 31,7%.

Одним из методов регулирования деятельности банков, является ограничение крупных по величине рисков.

Соответственно предусмотрен ряд показателей, регулирующих максимальные объемы осуществления банками активных отдельных, пассивных, а также забалансовых операций.

Коэффициентом Н6 характеризуется максимальный объем риска на 1-го заёмщика, За весь анализируемый период коэффициент соответствует нормативному значению, но имеет отрицательную тенденцию к росту. Так, в 2015 г. его значение составляло 16,8%, в 2016 г. – 16,9% и в 2017 г. – 23,8%.

Коэффициент Н7 ограничивает максимальный риск крупных кредитов. Крупным кредитом считается сумма, которая превышает 5% стоимости собственного капитала банка. Нормативным уровнем считается максимальное значение 800%. Показатели КБ «Крокус-Банк» (ООО) за 2015-2017 г. не превышают установленный норматив и в 2015 г. равен 92,1%, а в 2016 г. сократился до 85,0%. В 2017 г. его значение снизилось до 61,9%

Коэффициент Н10.1 ограничивает максимальный риск на инсайдеров банка, т.е. физических лиц, которые являются либо акционерами (имеют более 5 % акций), либо директорами, а также членами совета, членами кредитного комитета и т.п. и ранее имевших отношение к вопросам выдачи кредитов. Его

значение не может превышать 3%. Расчеты показали, что значение данного коэффициента соответствует критериальному и имеет тенденцию к сокращению. Так, в 2015 г. его значение составляло 2,1%, в 2016г. 0,9% и в 2017 г. – 0,2%.

2.3 Оценка объемов и динамики кредитования физических лиц в КБ Крокус Банк (ООО)

В таблице 6 представим анализ динамики и структуры потребительских кредитов КБ «Крокус-Банк» (ООО) за 2015 – 2017 гг.

Таблица 6

Динамика и структура потребительских кредитов за 2015 – 2017 гг.[1]

Показатель	Год						Отклонение	
	2015		2016		2017		2016-2015	2017-2016
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%		
Автокредиты	4,2	4,29	8,5	6,63	3,3	2,76	4,3	-5,2
Ипотечные кредиты	17,2	17,57	19,7	15,35	21,6	18,05	2,5	1,9
Кредитные карты	2,6	2,66	5,2	4,05	4,1	3,43	2,6	-1,1
Нецелевые кредиты	73,9	75,49	94,9	73,97	90,7	75,77	21	-4,2
Итого	97,9	100	128,3	100	119,7	100	30,4	-8,6

В результате негативных явлений в экономике, итогом чего стало понижение спроса, размер потребительского кредитования в банковском секторе РФ понизился на 6%, что отразилось и на показателях Банка - размер кредитного потребительского портфеля по результатам 2017 г. уменьшился на 8,6 млрд. руб. либо 7%.

[1] Составлено самостоятельно

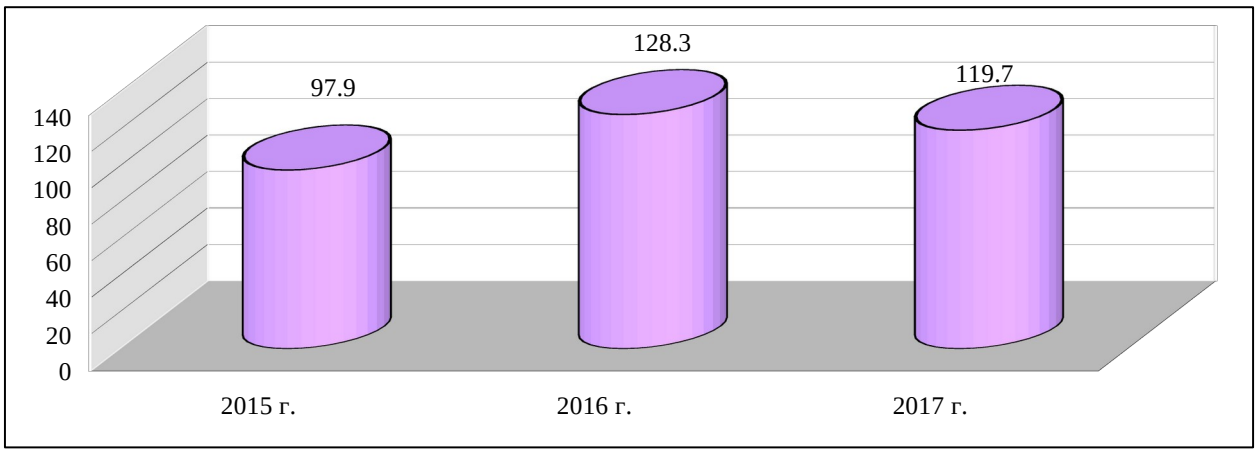

Рис. 4. Динамика кредитов частным лицам, млрд. руб.

В целом КБ «Крокус-Банк» (ООО) продолжил развивать розничный бизнес согласно стратегии с определенными корректировками на рыночную ситуацию.

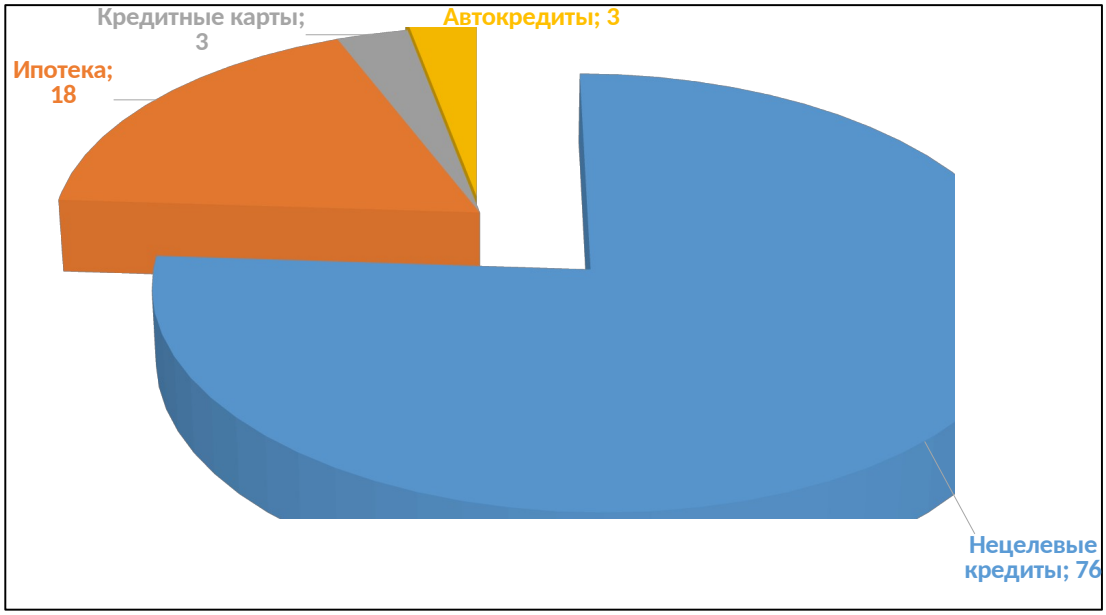

Рис. 5. Структура потребительского кредитного портфеля КБ «Крокус-Банк» (ООО) в 2017 г.

Основная доля потребительских кредитов приходится на потребительские нецелевые кредиты, которые выступают высоко маржинальным продуктом, который позволяет поддерживать высокие показатели прибыльности розничного портфеля. В 2017 г. часть потребительских нецелевых кредитов в розничном портфеле выросла с 74 до

76% и была равна 90,7 млрд. руб. Целевым сегментом беззалогового потребительского кредитования выступают зарплатные клиенты, вкладчики Банка, другии активные клиенты КБ «Крокус-Банк» (ООО), а также клиенты, имеющие положительную кредитную историю, что позволяет поддерживать качество портфеля на высоком уровне.

По итогам 2017 года Банк сумел нарастить ипотечный портфель до 21,6 млрд. руб., вместе с тем часть ипотечных кредитов в розничном совокупном портфеле увеличилась до 18%. В апреле 2017 г. Банк стал участником программы государственного субсидирования ипотеки. Участие в программе дало возможность увеличить портфель ипотечных кредитов посредством качественных заемщиков, которые соответствуют установленным Минфином требованиям. В 2017 г. КБ «Крокус-Банк» (ООО) предоставил 1 172 кредита на общую сумму 4,8 млрд. руб., вместе с тем основная часть выдач пришлась на кредиты на приобретение жилья на первичном рынке недвижимости.

В 2017 году КБ «Крокус-Банк» (ООО) существенно сократил кредитный портфель с 8,5 млрд. до 3,3 млрд. руб., автокредиты по большей мере трансформировались в сервисный из активного продукта. Вместе с тем, Банк намерен предлагать этот продукт в целях обеспечения полного спектра услуг, а также удержания имеющихся клиентов.

Таблица 7

Динамика и структура потребительских кредитов по срокам за 2015 – 2017 гг.[1]

Показатель	Год						Отклонение	
	2015		2016		2017		2016-2015	2017-2016
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%		
Долгосрочные	21,4	21,86	28,2	21,98	24,9	20,80	6,8	-3,3
Краткосрочные	76,5	78,14	100,1	78,02	94,8	79,20	23,6	-5,3
Итого	97,9	100,00	128,3	100,00	119,7	100,00	30,4	-8,6

[1] Составлено самостоятельно

Наибольший удельный вес в структуре потребительских кредитов КБ «Крокус-Банк» (ООО) за весь анализируемый период занимают краткосрочные кредиты. На долю краткосрочных кредитов в 2015 году приходилось 78,14% всего объема выдачи, а в 2017 году – 79,20%. Долгосрочные кредиты КБ «Крокус-Банк» (ООО) составляли в 2015 г. 28,2% общей суммы потребительских кредитов, а в 2017 году – 20,80%.

Выдача кредитов является основным направлением активных операций КБ «Крокус-Банк» (ООО).

Кредитный процесс в банке можно представить в виде схемы (рисунок 6).

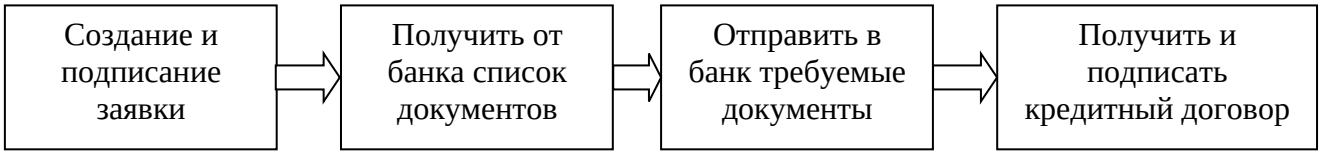

Рис. 6. Кредитный процесс в КБ «Крокус-Банк» (ООО)

К основным недостаткам осуществления кредитного процесса в банке относится необходимость сбора большого пакета документов, что создает определенные неудобства для заемщиков и занимает продолжительное время. При наличии поручителя, он также должен предоставить аналогичный пакет документов. К недостаткам также можно отнести ограничение в максимальной сумме потребительского кредита, которая может быть выдана без поручителей и залога – 45 тыс.руб. Если заемщику необходима большая сумма, то необходимо наличие одного или двух поручителей в зависимости от необходимого размера необходимых денежных средств.

КБ «Крокус-Банк» (ООО) предлагает достаточно большое количество кредитных продуктов, как для физических лиц, так и для юридических лиц.

Для физических лиц осуществляется выдача и потребительских кредитов, и ипотечных, и автокредитов и множество других, но не предусмотрены кредитные продукты, носящие сезонный характер.

Кредитные продукты для малого бизнеса в КБ «Крокус-Банк» (ООО) включают инвестиционный и краткосрочный. Оба вида данных кредитов

предусмотрены для предпринимателей, которые осуществляют свою деятельность не менее двух лет и выручка которых за прошедший год не превышает 400000 тыс. руб. Таким образом, в банке не предусмотрено выдача кредита для бизнеса с нуля.

Из-за нехватки аналитической информации, находящейся в открытом доступе, невозможно оценить такие показатели как качество ссуд и риск потерь. Но по данным годового отчета банка можно представить данные о показателе доли просроченных ссуд.

Расчеты показали увеличение показателя доли просроченных ссуд в КБ «Крокус-Банк» (ООО) до 3,97%. Отметим, что в банке при выдаче кредита применяется балльная методика «скоринг». При выдаче кредита определены минимальные требования к заемщику и в случае, если лицо, не соответствует любому из данных требований, оно в дальнейшем не рассматривается.

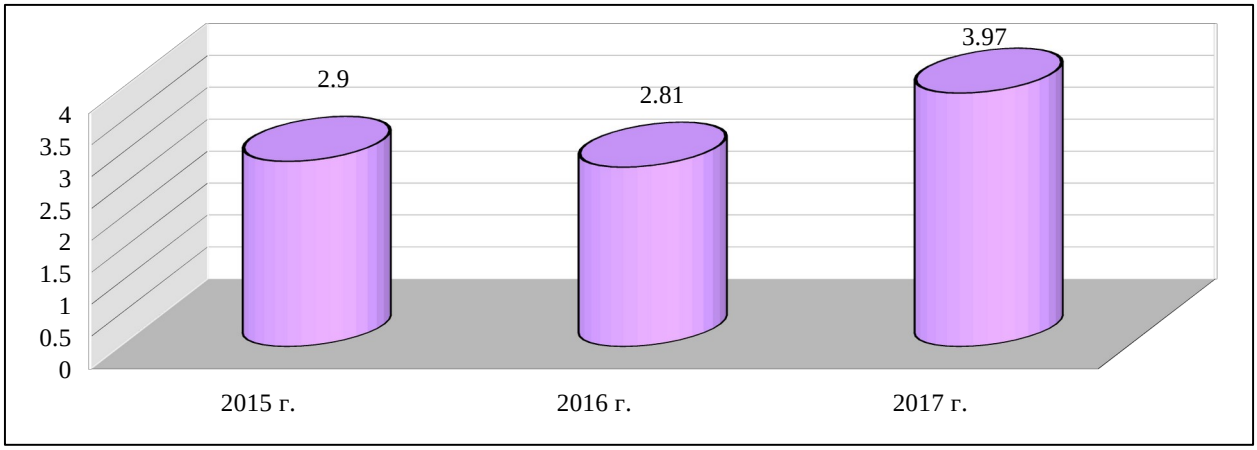

Рис. 7. Показатель доли просроченных ссуд, %

Далее осуществляется расчет свободного дохода на основании сведений о доходах, указанных в кредитной заявке, и представленного пакета документов. В итоге определяется реальный текущий дохода физического лица. Далее определяется ожидаемый доход физического лица, путем присвоения балла скоринга по стабильности дохода в той отрасли, в которой занят заемщик.

В качестве основного недостатка скоринговой системы оценки кредитоспособности физических лиц выступает то, что она очень плохо

адаптируема, а применяемая в целях оценки кредитоспособности система обязана соответствовать настоящему положению дел. В таком случае, адаптировать модель крайне необходимо, как для различных периодов времени, так и для различных регионов государства.

Итак, в банке действуют следующие виды кредитов и условия по ним: нецелевой кредит без залога, кредитная карта с депозитным приложением – «Единая карта», программа автокредитования «Новые отечественные автомобили» и ипотечное жилищное кредитование. Основная доля потребительских кредитов приходится на потребительские нецелевые кредиты, которые выступают высоко маржинальным продуктом, который позволяет поддерживать высокие показатели прибыльности розничного портфеля. Наибольший удельный вес в структуре потребительских кредитов КБ «Крокус-Банк» (ООО) за весь анализируемый период занимают краткосрочные кредиты.

3.НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В КБ КРОКУС БАНК (ООО)

3.1 Совершенствование набора продуктов для кредитования населения

Систематизация подходов разных авторов к развитию типов кредитных услуг гражданам дала возможность сделать вывод о перспективности направлений, которые состоят из:

- качественного и количественного развития кредитных продуктов банка;
- развития услуг некредитного характера, которые связаны с выдачей кредита клиенту – физическому лицу, а также обслуживанием долга;
- совершенствования технологий предоставления кредитов;
- развития моделей ценообразования на кредитные услуги;
- совершенствования организации сбыта кредитных услуг;
- расширения методов погашения кредита;
- повышения квалификации, а также профессионального уровня сотрудников банка;
- расширения филиальной сети и создания для клиентов комфортной обстановки внутри отделения банка.

В части внедрения новых кредитных продуктов является целесообразным использовать опыт иных государств при учете особенностей рынка России кредитных услуг гражданам.

В частности, как наиболее перспективным с точки зрения привлечения новых клиентов может оказаться так называемый туристический кредит. Получить такой кредит можно тремя способами. Банки в настоящее время активно сотрудничают с туристическими агентствами. Поэтому, если у турфирмы уже заключен контракт с банком, то и заявка на получение ссуды может быть оформлена прямо в ее офисе и сразу же отправлена на рассмотрение в банк. Другой вариант – необходимые документы заполняются непосредственно в банке, куда туристическая фирма отправит клиента,

предварительно снабдив выписанным счетом. Третий способ имеет отношение к тем туроператорам, у которых с банками договоров нет. В этом случае, проявив инициативу, клиент сам изберет банк-кредитор и отнесет туда счет на понравившийся тур.

Линейку кредитных продуктов является целесообразным дополнить посредством образовательного кредита. Образовательные кредиты могут быть применены на оплату второго высшего образования. Таким образом, такой кредит получат заемщики, уже имеющие высшее образование и являющиеся платежеспособными, т.е. имеющими на работу на момент оформления кредита.

Следующая разновидность кредита, посредством которого можно пополнить линейку кредитных продуктов, это кредит «Одобренный». Данный тип кредита будет доступен держателям зарплатных карт КБ Крокус Банк (ООО). В частности, можно предложить следующую схему: клиент может взять кредит в объеме 10000 руб. на 10 дней (переплата – 120 руб.), на 20 дней (переплата – 170 руб.), на 30 дней (переплата – 200 руб.). Вслед за окончанием период кредитования с зарплатной карты заемщика происходит автоматическое списание суммы основного долга, а также процентов за использование кредита.

Следующим предложением в рамках расширения линейки потребительских кредитов является кредит «Лотерейный», которым предполагается, что ежеквартально (каждое полугодие, каждый год) осуществляется розыгрыш списания задолженности по кредиту. Данным кредитом вполне могут воспользоваться азартные заемщики, которых судя по оценкам кредитных специалистов КБ Крокус Банк (ООО) довольно много.

Линейку кредитных продуктов также можно дополнить посредством кредита «Легкий». Особенностью такого кредита выступает присутствие льготного периода (допустим, 50 дней), на протяжении которого % за использование заемных средств не взимаются (без уплаты распространенного в настоящее время минимального взноса по кредиту). Опрос сотрудников банка, которые заняты в сегменте потребительского кредита показывает, что средний

период погашения потребительского кредита в объеме 20000 руб. (это средний объем покупки продукции в кредит) составляет приблизительно 45 дней. Отталкиваясь от этого, можно предположить, что на протяжении льготного периода огромная часть кредитов не будет погашена, однако присутствие данного срока обычно делает заемщиков более финансово дисциплинированными.

Таким образом, линейку потребительских кредитов КБ Крокус Банк (ООО) предлагается расширить за счет следующих кредитных продуктов:

- туристический кредит;

- образовательный кредит «Стабильное будущее»;

- кредит «Одобренный» для держателей зарплатных карт КБ Крокус Банк (ООО);

- кредит «Лотерейный»;

- кредит «Легкий».

Насколько для банка продуктивными будут кредитные предлагаемые продукты, целесообразно сделать, применяя возможности экспертного опроса. Как эксперты привлечены специалисты в области потребительского кредитования. Каждому эксперту предлагали перечень кредитных предлагаемых продуктов, каждую позицию которого нужно было оценить по 10-балльной шкале (оценку «10 баллов» предлагалось выставить продукту, который, как считал эксперт, выступает наиболее продуктивным с позиции усиления конкурентных позиций банка на рынке кредитования граждан; соответственно, оценкой «1 балл» предлагалось отметить продукт, который не имеет существенного значений для банка как с точки зрения прибыльности кредитных продуктов, так и с точки зрения расширения объемов кредитования).Экспертные оценки представлены в таблице 8.

Таблица 8

Оценки кредитных продуктов каждым из опрошенных экспертов

Предлагаемые кредитные	Эксперты										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Итого баллов

продукты											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Туристический	5	6	9	5	8	4	2	4	2	6	51 (3-е место)
Образовательный кредит	8	3	2	5	5	5	8	4	5	2	47 (4-е место)

Продолжение таблицы 8

Кредит «Одобренный» для держателей зарплатных карт	2	6	2	5	10	5	10	9	10	6	65 (2-е место)
Кредит «Лотерейный»	3	6	9	4	8	5	2	1	3	6	46 (5-е место)
Кредит «Легкий»	9	8	3	7	5	4	10	6	8	7	67 (1-е место)

Далее необходимо составить матрицу соответствия. С этой целью для каждой пары объектов (ei, ej) необходимо определить коэффициенты соответствия cij, исходя из предположения, что объект ei предпочтительнее ej. Результаты расчётов представлены матрицей соответствия (таблица 9).

Таблица 9

Матрица соответствия

	Ei				
ej	e1	e2	e3	e4	e5
e1	-	0,4	0,2	0,3	0,2
e2	0,4	-	0,1	0,5	0,2
e3	0,5	0,6	-	0,5	0,1
e4	0,2	0,4	0,2	-	0,3
e5	0,7	0,8	0,5	0,7	-

Пример расчета показателя C_{12}. Выдвигаем гипотезу, что e1 предпочтительнее e2. Это предположение разделяют 4 эксперта. Множество критериев, соответствующих этому предположению, C_{12} имеют номера: K = 2,3,5,10. Следовательно, $C_{12} = 0{,}4$ (4/10).

Аналогично рассчитываются значения остальных элементов матрицы

соответствия. Далее суммируем полученные значения по строкам: 1,1; 1,2; 1,7; 1,1; 2,7 В наибольшей степени мнения экспертов совпадают относительно кредита «Легкий» (e5).

Вслед за построением матрицы соответствия следует рассчитать значение элементов матрицы несоответствия.

Каждый элемент матрицы несоответствия учитывает те критерии, по которым имеется противоречие вынесенной гипотезе, что объект e1 предпочтительнее объекта e2. Для пары объектов (ei, ej) показатель D_{12} рассчитывается следующим образом:

- выделяем множество экспертов, оценки которых противоречат выдвинутой гипотезе, что объект e1 предпочтительнее объекта e2. K = 1,4,6,7,8,9;

- для этих критериев рассчитываем разность оценок объектов e1 и e2 – величину несоответствия:

- для номера 1: 8-5=3

- для номера 6: 5-4=1

- для номера 7: 8-2=6

- для номера 9: 5-2=3

Полученные величины необходимо упорядочить в порядке не возрастания: 6,3,3,1.

- показатель несоответствия равен 0,6 (6/10). Аналогично рассчитываются значения остальных элементов матрицы D. Результаты занесены в таблицу 10.

Таблица 10

Матрица несоответсвия

	Ei				
ej	e1	e2	e3	e4	e5
e1	-	0,6	0,8	0,1	0,8
e2	0,7	-	0,5	0,7	0,5
e3	0,7	0,6	-	0,8	0,5
e4	0,3	0,6	0,8	-	0,8

e5	0,6	0,1	0,5	0,6	-

Необходимо суммировать показатели по строкам и получаем следующие оценки: 2,3; 2,4; 2,6; 2,5; 1,8. Сопоставляя эти оценки между собой, в наибольшей степени разногласия между экспертами проявились относительно кредита «Одобренный» (e3), в наименьшей степени — относительно кредитного продукта «Легкий» (e5).

В таком случае, проведена оценка согласованности мнений экспертов. Сопоставляя данные таблиц, наиболее перспективным эксперты назвали кредитный продукт «Легкий». Относительно продуктивности этого кредитного продукта эксперты высказали меньше всего разногласий. Второй по эффективности для банка кредитный продукт – «Одобренный». Третий в данном перечне продукт – это образовательный кредит «Стабильное будущее». Менее эффективными экспертами признаны туристический кредит (видимо, из-за повышенных рисков возникновения проблем с их погашением) и «Лотерейный». Однако однозначно говорить о неэффективности кредитного продукта «Лотерейный» нельзя, поскольку именно по данному продукту имеют место большие расхождения во мнениях среди экспертов.

Отталкиваясь от представленного анализа, является целесообразным расширить линейки кредитных потребительских продуктов, которые предлагаемы КБ Крокус Банк (ООО). Вместе с тем в структуре кредитных предлагаемых продуктов наибольший удельный вес обязаны занимать кредитные продукты «Легкий» и «Одобренный».

Развитие сбыта кредитных услуг гражданам обязано базироваться на изучении потребностей граждан. Об данных потребностях можно судить по итогам опросов общественного мнения, которые дают возможность обнаружить области «потребительского» наибольшего интереса со стороны граждан, сгруппированного по разным признакам. Характер потребности в кредите зависит от пола, уровня и возраста прибыли физического лица. Например,

важные решения о покупке недвижимого и движимого имущества зачастую принимают мужчины в возрасте от 21 до 45 лет с большим уровнем прибыли (больше 80 тыс. руб.). Потребность в кредитных средствах для обустройства хозяйства и (дома ремонт, покупка бытовой техники и мебели) зачастую появляется у женщин средних лет (от 31 до 45) со средним и невысоким уровнем прибыли (меньше 80 тыс. руб.). Таким образом, в процессе формирования стандартов коммуникации с клиентами банки обязаны учитывать принадлежность клиента к той либо другой группе. Итоги опроса также позволяют обнаружить «критические точки» на протяжении года, когда у граждан появляется наиболее острая надобность в кредитных средствах в целях покупки путевок, подарков и др. Прежде всего – это общенациональные праздники. Необходимо также учитывать «критические точки» в разрезе групп клиентов, которые выделяются на основании социального и возрастного признаков. Анализ методов оповещения клиентов о кредитных предлагаемых услугах коммерческими банками, а также их систематизация по нескольким критериям (объем трудозатрат и ресурсов, уровень с клиентом обратной связи) показали, что наиболее продуктивными были рассылки электронных писем, а также смс-оповещений. В организации сбыта кредитных услуг гражданам огромной ролью обладает реклама. Вместе с тем на протяжении последнего времени становится все существеннее роль Internet, особенно в части социальных сетей.

Проведенный анализ показал, что банк имеет проблемы с недостаточно высоким уровнем качества активов. Актуальность данной проблемы объясняется увеличивающейся на протяжении анализируемого периода удельным весом просроченных кредитов. В банке применяется скоринговая система оценки кредитоспособности физических лиц, основным недостатком которой является то, что она плохо адаптируема и не в полной мере отражает настоящее положение дел.

Для решения данной проблемы предлагается внедрить в банке

усовершенствованную методику оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц.

Понимание актуальности и целесообразности применения более совершенных методов оценки кредитоспособности появляется зачастую у тех банков, в которых кредитование физических лиц реализовано как массовые услуги. Используемую банком технологию оценки заемщиков физических лиц предлагается модернизировать, как показано на рис. 8.

БТИ – бюро технической инвентаризации;

ГБДД – Госавтоинспекции МВД России;

ПВС – департамент Юстиции.

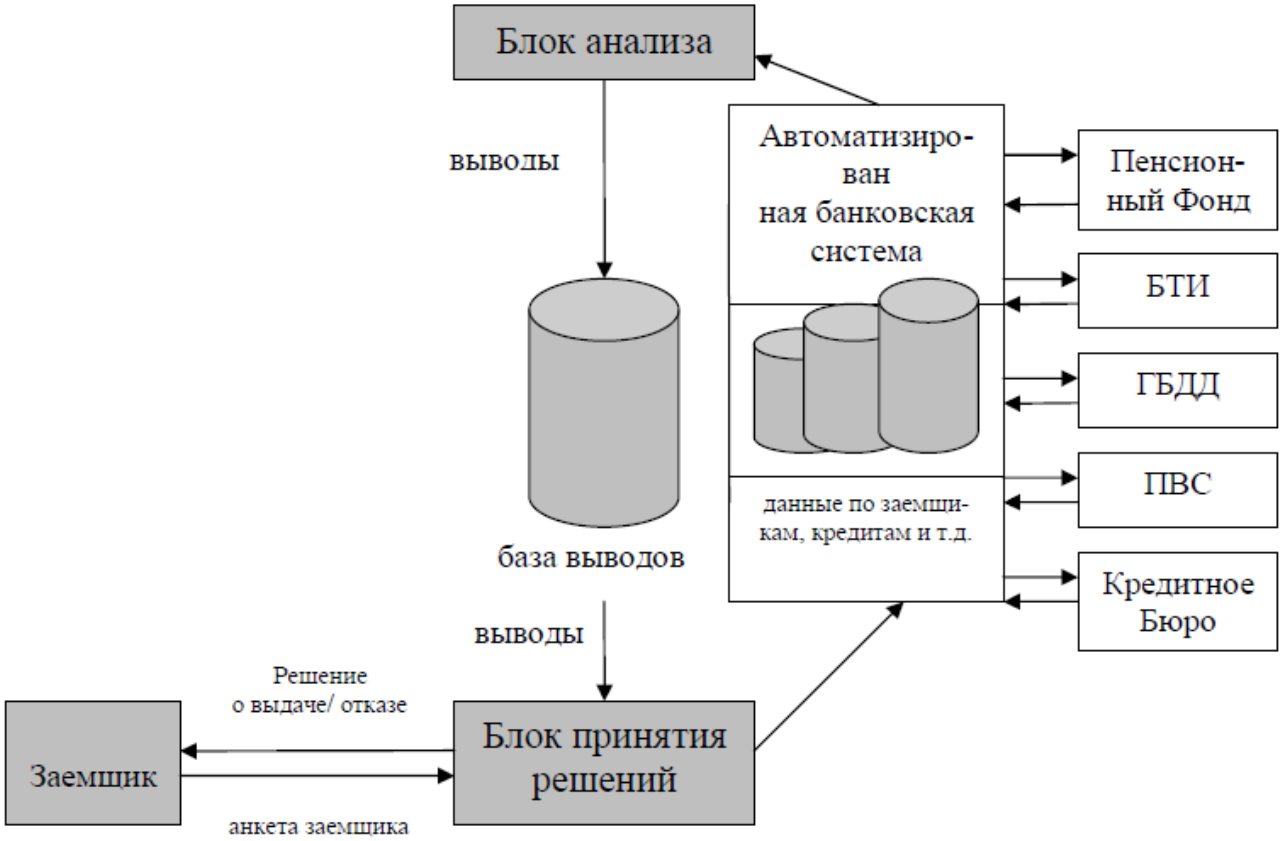

Рис. 8. Модернизированная схема проведения оценки заемщика – физического лица в КБ Крокус Банк (ООО)

Как показано на рис. 8, предлагаемая схема состоит из 2-х аналитических блоков: блока принятия решений и блока анализа данных.

В блоке анализа системы осуществляют анализ данных о заемщиках банка, об истории и выданных кредитах, а также их погашения. В настоящее время основой информационной базы для принятия решений является Бюро кредитных историй.

Применяемая в настоящее время модель оценки кредитоспособности физических лиц предполагает изучение таких характеристик заемщика, как качество предоставляемого им обеспечения, финансовое положение, профессиональная деятельности, а также качество кредитной истории. Исходя из того, что за последние два года растет количество проблемных кредитов, процедуру оценки кредитоспособности клиентов нельзя назвать совершенной.

В связи с этим при оценке кредитоспособности заемщиков – физических лиц в КБ Крокус Банк (ООО) целесообразно расширить количество анализируемых показателей. Кроме того, предлагается учитывать факторы риска, связанные с кредитным продуктом. Отличительной особенностью предлагаемой модели является принятие решения о выдаче кредита в условиях комплексного учета как особенностей заемщика, так и особенностей кредитного продукта, которым он желает воспользоваться. Соответствующая скоринговая модель представлена в табл. 11.

Таблица 11

Модифицированная скоринговая модель оценки кредитоспособности заемщика – физического лица

Критерии оценки	Характеристики	Количество баллов	Значимость признака
Срок кредита	От 1 года	3	30%
	От 1 года до 3-5 лет	2	
	Свыше 3-5лет	1	
Сумма кредита	От 100 тыс. руб.	4	30%
	От 100 001 руб.до 500 тыс. руб.	3	
	От 500001 руб. до 1 млн. руб.	2	
	Свыше 1 млн. руб.	1	
Механизм кредитования	Направление валюты кредита на оплату расчетных документов, связанных с объектом кредитования	3	5%
	Направление валюты кредита на счет заемщика	2	
	Выдача наличными через кассу в банке	1	

Качество обеспечения (страхование)	Страхование предмета залога	1/0	20%
	Страхование жизни и здоровья заемщика	1/0	
	Страхование жизни и здоровья поручителя	1/0	
Качество обеспечения (вид)	Залог	3	
	Поручительство	2	
	Без обеспечения	1	
Соотношение собственных и кредитных средств	Собственные средства заемщика свыше70%	5	5%
	Собственные средства заемщика 50-70%	4	
	Собственные средства заемщика 30-50%	3	
	Собственные средства заемщика 10-30%	2	
	Собственные средства заемщика менее 10%	1	
Цена кредита	Ставка рефинансирования более 5%	3	10%
	Ставка рефинансирования от 3 до 5%	2	
	Ставка рефинансирования до 3%	1	

Модернизацией схемы предполагается, что блок анализа следует дополнить такими запросами: получаемая прибыль (применяя базу банных Пенсионного фонда РФ); недвижимость, которая имеется, земельные участки, их месторасположение и площадь (применяя базу данных Бюро технической инвентаризации, а также департамента Юстиции); наличие автотранспорта, его возраст (база данных Госавтоинспекции МВД России); подтверждение данных о регистрации (невзирая на предъявление паспорта, т.к. данные о регистрации могут быть фальшивыми); привлечение специализированных данных кредитных бюро о наличии погашенных и срочных кредитов в иных банках.

Такие запросы обязаны осуществляться на договорной основе, в максимально быстрые сроки, в режиме реального времени.

При учете банковской мировой практики как главные направления развития скоринговых моделей, применяемых в банке, можно выделить развитие типов скоринговых моделей в зависимости от особенностей конкретного кредитного продукта. В частности, в рамках настоящей выпускной квалификационной работы предлагается использовать модифицированную скоринговую модель.

В связи с использованием новой модели оценки кредитоспособности необходимо ввести должность инспектора-технолога. Имея техническое и экономическое образование, данный специалист помимо деятельности, входящей в должностные обязанности кредитного Инспектора, на регулярной основе должен будет выявлять недостатки в технологии кредитного процесса.

Вносить рекомендации по ее усовершенствованию, в частности должны быть четко прописаны сроки проведения той или иной операции и определены ответственные лица, которые будут нести персональную ответственность за их нарушение. Также данному специалисту необходимо будет вносить рекомендаций по усовершенствованию используемого программного обеспечения. Доводить до сведения руководства иные аспекты, мешающие динамике прохождения процесса кредитования, что в конечном итоге будет являться базой для усовершенствования кредитной политики Банка. В качестве первоочередных мер данному специалисту нужно предложить подумать над сокращением цепочки последовательности обмена информации. Например, при формировании пакета документов по кредитной заявке можно предложить Инспектору направлять по электронной почте сразу всю информацию всем членам Кредитного Комитета для рассмотрения, минуя звено - начальник кредитного отдела. Это позволит сократить время изучения заявки Кредитного Комитета, т.к. при изучении одновременно заявка будет оцениваться и кредитным комитетом, при изучении все вопросы в течение одного дня должны быть направлены директору для разъяснения. Уже сокращение данного звена позволит сократить процесс кредитования на несколько дней.

Затраты на внедрение должности инспектор-технолог приведены в таблице 12.

Таблица 12

Расчет затрат по введению новой должности «инспектор-технолог по кредитованию»

Показатель	Значение
- заработная плата в год; - начисления на заработную плату (30%);	360,0 94,3
Итого	454,3
Техническое обеспечение рабочего места: - мебель; - компьютер; - оргтехника; - программное обеспечение	 100,0 50,0 30,0 78,0
Итого расходов	712,3

В следующем параграфе представлен прогноз эффективности от

внедрения новых продуктов.

3.2 Прогноз эффективности предлагаемых мероприятий

В предыдущих параграфах обоснована необходимость расширения продуктовой линии кредитных банковских продуктов. Целевая группа потребителей, для которых предназначены данные банковские услуги, - это физические лица.

Затраты на внедрение нового кредитного продукта «Легкий» приведены в таблице 13.

Таблица 13

Затраты на введение нового кредитного продукта (кредит «Легкий»)

Показатель	Значение, тыс. руб.
Проведение исследования рынка банковских услуг (в соответствии с прайсом услуг консалтинговой фирмы)	132,0
Внедрение в состав кредитного отдела нового сотрудника (общая годовая заработная плата) - заработная плата работников; - начисления на заработную плату; Итого:	 360,0 94,3 454,3
Техническое обеспечение новых видов кредитования: - оборудование рабочего места кредитных работников (мебель); - компьютер; - оргтехника; - программное обеспечение Итого	 10,0 50,0 30,0 78,0 168,0
Затраты на рекламу -Средства СМИ -Телереклама - рекламные буклеты Итого:	 100,0 12,0 5 117,0
Итого	739,3

При внедрении новой формы кредитования планируется, что Банк в первый год для апробации данного продукта будет предоставлять кредитных в размере 12000 тыс.руб. по средней эффективной ставке 16,4% с дальнейшим ежегодным увеличением данной суммы при востребованности на рынке данного продукта. Соответственно в первый год это принесет ему доходность в виде процентов за пользование кредитом в размере 368 тыс.руб.

Затраты на внедрение нового кредитного продукта «Одобренный» приведены в таблице 14.

Таблица 14

Затраты на введение нового кредитного продукта (кредит «Одобренный»), тыс. руб.

Показатель	Значение
Проведение исследования рынка банковских услуг (в соответствии с прайсом услуг консалтинговой фирмы)	100,0
Внедрение в состав кредитного отдела нового сотрудника (общая годовая заработная плата) - заработная плата работников; - начисления на заработную плату (34%); Итого :	 250,0 94,3 344,3
Техническое обеспечение новых видов кредитования: - оборудование рабочего места кредитных работников (мебель); - компьютер; - оргтехника; - программное обеспечение Итого	10,0 50,0 30,0 78,0 168,0
Затраты на рекламу -Средства СМИ -Телереклама - рекламные буклеты Итого :	 100,0 12,0 5 117,0
Итого	739,3

При внедрении новой формы кредитования планируется, что Банк будет предоставлять кредитных в размере 23000 тыс.руб. по средней эффективной ставке 14,5%. Соответственно в первый год принесет банку доходность в виде процентов за пользование кредитом в размере 530 тыс.руб.

Рассчитаем целесообразность внедрения кредита «Легкий». Средний уровень рентабельности кредитов выдаваемых юридическим лицам в КБ Крокус Банк (ООО) в 2016 году составил 7%. Эффективность кредитных

продуктов определим путем сравнения затрат на выдачу предложенных кредитов и дополнительного дохода по данным операциям.

Расчет доходности от внедрения новых видов кредитования приведем в таблице 15.

Таблица 15

Расчет экономической эффективности от внедрения новых видов кредитования

КБ Крокус Банк (ООО)

Показатель	Сумма, (тыс.руб.).
Затраты на внедрение новых видов кредитования	739,3
Сумма собственных средств на покрытие кредитов	2000
Прибыль от новых видов кредитования (12000 * 16,4%)	1968
Экономический эффект от внедрения новых видов кредитования	1228,7

Таким образом внедрив новые виды кредитования, при условии мобилизации всех выделенных на них кредитных средств, сумма дополнительного дохода составит 1228,7 тыс.руб. в год.

Для реализации проекта планируется проведение рекламной кампании. Мероприятия с указанием расходов приведены в таблице 16.

Таблица 16

Расчет затрат на рекламу проекта

Статья расходов	Сумма, руб.
Выпуск рекламных брошюр, 3000 штук. Стоимостью 15 руб.	45000
Ролик по радио области	10000
Реклама в местных районных газетах (300 руб. за выход – планируемый выход в течении месяца 8 раз в каждом районе)	9600
Реклама по телевидению	18000
Обновление сайта	15000
Всего	97600

Рассчитаем целесообразность внедрения кредита «Одобренный».

Таблица 17

Расчет экономической эффективности от внедрения новых видов кредитования КБ Крокус Банк (ООО)

Показатель	Сумма, (тыс.руб.).
Затраты на внедрение новых видов кредитования	739,3
Сумма собственных средств на покрытие кредитов	2500
Прибыль от новых видов кредитования (23000 * 14,5%)	3335
Экономический эффект от внедрения новых видов кредитования	2003,7

Таким образом, внедрив новые виды кредитования, при условии мобилизации всех выделенных на них кредитных средств, сумма дополнительного дохода составит 2003,7 тыс.руб. в год.

Другим мероприятием было совершенствование методики оценки кредитоспособности и внедрение должности инспектор – технолог. Определим эффективность данных мероприятий.

Доход от внедрения новой должности технолога по кредитованию на местах будет заключаться в том, что у банка будет совершенствоваться кредитная политика и клиенты не будут переходить в другие банки. Известно, что ежегодно около 5-10% клиентов КБ Крокус Банк (ООО) вследствие неудовлетворения кредитной политикой банка не пролонгируют имеющееся договора. В расчетах предположим, минимальный процент – 5%.

В таблице приведен расчет эффективности от внедрения новой должности.

Таблица 18

Расчет эффективности от внедрения новой должности

Проблема	Пути решения	Затраты, связанные с внедрением мероприятия, (тыс.руб).	Экономический эффект (тыс.руб.)
Совершенствование кредитной политики Банка	Внедрение должности кредитного менеджера на местах (эффект – рост прибыли от процентных доходов на 5%)	712,3	11512

Увеличение суммы процентных доходов банка составит:

244491 * 0,05 = 12224 тыс. руб.

Экономический эффект составит:

Эф = Дополнительные доходы – Расходы по введению должности (таблица 12) = 12224 – 712,3 = 11511,7 тыс.руб.

Предложенные управленческие решения должны оказать непосредственное влияние на эффективность размещения средств банка.

В табл. 19 составим сводный расчет экономической эффективности всех предложенных мероприятий.

Таблица 19

Сводный расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Мероприятия	Значение для целей управления активами	Экономический эффект, тыс. руб.
Внедрение кредита «Легкий»	Дополнительное привлечение денежных средств, повышение эффективности управления активами банка и всей его работы в целом	1 131,1
Использование кредитного продукта «Одобренный»		2 003,7
Совершенствование методики оценки кредитоспособности и внедрение должности инспектор – технолог	Совершенствование кредитной политики и клиенты не будут переходить в другие банки, снижение доли просроченных ссуд	11512

В табл. 20 систематизированы прогнозные значения ключевых показателей финансового состояния КБ Крокус Банк (ООО).

Таблица 20

Прогноз ключевых показателей финансового состояния КБ Крокус Банк (ООО)

Показатели	2017 г.	Прогноз 2018 г.	Отклонение, %
1. Соотношение чистых процентных доходов и активов, руб./руб.	2,73	2,79	+2,20
2. Покрытие долгосрочных кредитов долгосрочными депозитами, %	66,0	72,2	+9,39
3. Удельный вес просроченных кредитов, %	3,97	3,85	-3,02

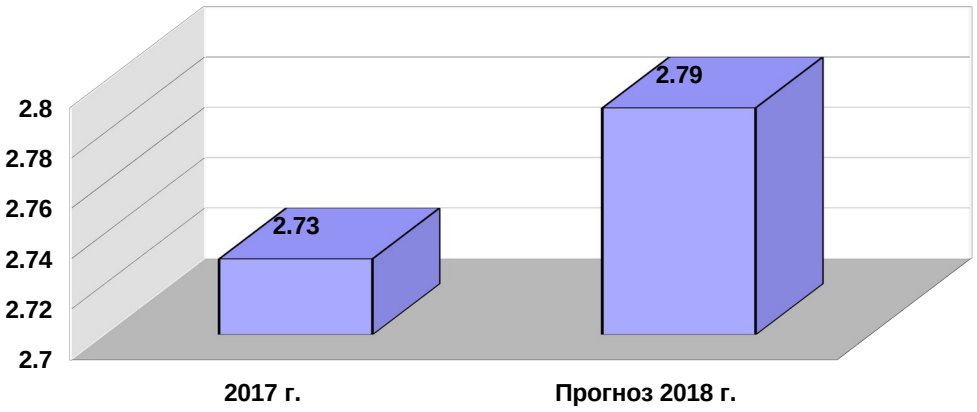

Рис. 9. Прогноз соотношения чистых процентных доходов и активов (руб./руб.) КБ Крокус Банк (ООО) после реализации мероприятий

Соотношение чистых процентных доходов и активов КБ Крокус Банк (ООО) после реализации мероприятий возрастет на 2,20%.

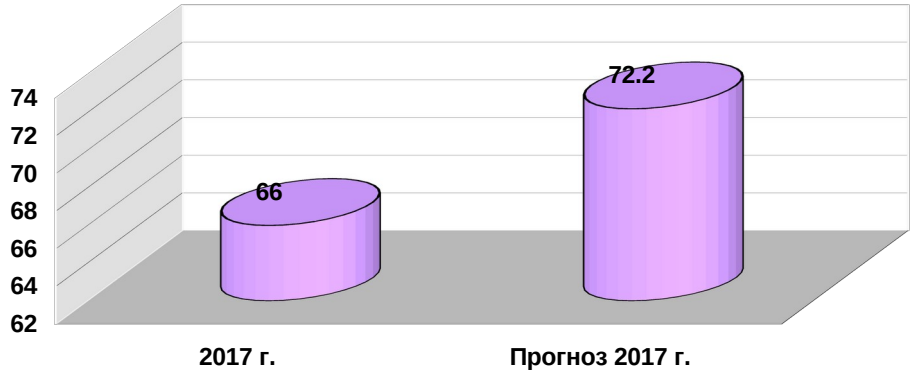

Рис. 10. Прогноз показателя покрытия долгосрочных кредитов и депозитов в КБ Крокус Банк (ООО) после реализации мероприятий

Показатель покрытия долгосрочных кредитов и депозитов в КБ Крокус Банк (ООО) после реализации мероприятий возрастет на 9,39%

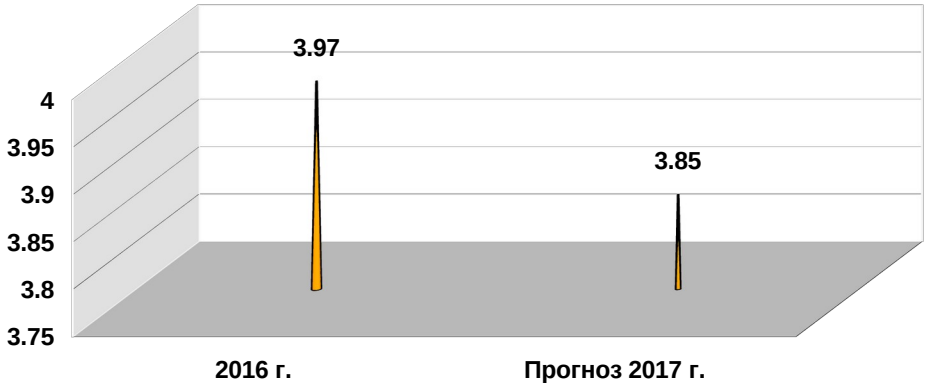

Рис. 11. Прогноз удельного веса просроченных кредитов (%) в КБ Крокус

Банк (ООО) после реализации мероприятий

Удельный вес просроченных кредитов (%) в КБ Крокус Банк (ООО) после реализации мероприятий сократился до 3,85% против 3,97% в 2017 г.

Таким образом, расширение номенклатуры кредитных потребительских продуктов и модернизация оценки кредитоспособности клиентов позволит увеличить объем кредитования КБ Крокус Банк (ООО) в целом. Все эти изменения позволят повысить эффективность кредитования населения и улучшить конкурентную позицию банка на данном сегменте рынка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель выпускной квалификационной работы, которая состояла в исследовании особенностей и состояния кредитования населения в КБ Крокус Банк (ООО), а также разработка мероприятий по его совершенствованию. При этом достигнуты поставленные цели и сделаны соответствующие выводы.

Раскрыты сущность и значение кредитования населения в современных экономических условиях. Потребительский кредит представляет собой удобную и выгодную форму обслуживания населения. При этом субъектами кредитных отношений выступают коммерческие банки и физические лица. В настоящее время потребительский кредит, являясь одной из разновидностей кредита, в настоящее время находится в состоянии бурного развития. Такой вывод можно сделать, учитывая, что доля кредитов населению в общем объеме кредитов нефинансовому сектору постоянно растет.

Выявлены проблемы развития кредитования населения в Российской Федерации. Большинство проблем в деятельности отечественных коммерческих банков в современных условиях связано с проведением рискованной кредитной политики, в том числе и в сфере потребительского кредитования. Часто при предоставлении кредита банки оценивают кредитоспособность клиентов недостаточно тщательно. Это влечет за собой увеличение риска банка при кредитовании и увеличение объемов проблемных кредитов.

Представлена общая характеристика КБ Крокус Банк (ООО). На данный момент это крупнейший банк РФ и СНГ. Это универсальный современный банк, который удовлетворяет потребности разных групп клиентов в большом спектре услуг банка. Его активы равны больше четверти банковской системы государства.

Осуществлен анализ финансового состояния КБ Крокус Банк (ООО). На протяжении 2015-2017 гг. банк проводил стратегию наращивания операций с

заемщиками. Основным видом активных операций КБ Крокус Банк (ООО), обеспечивающих его финансовый результат, является предоставление потребительских кредитов, в том числе с использованием банковских карт. Динамика финансовых результатов является в целом положительной, поэтому эффективность работы банка в целом увеличилась.

В результате негативных явлений в экономике, итогом чего стало понижение спроса, объем потребительского кредитования в банковском секторе России снизился на 6%, что отразилось и на показателях Банка - объем потребительского кредитного портфеля по результатам 2017 г. уменьшился на 8,6 млрд. руб. или 7%.

В целом КБ Крокус Банк (ООО) продолжил развивать розничный бизнес в соответствии с стратегией с установленными корректировками на рыночную ситуацию.

Основная доля потребительских кредитов приходится на потребительские нецелевые кредиты, которые выступают высоко маржинальным продуктом, который позволяет поддерживать высокий уровень прибыльности розничного портфеля. В 2017 г. часть потребительских нецелевых кредитов в розничном портфеле выросла с 74 до 76% и равна 90,7 млрд. руб. Целевым сегментом потребительского беззалогового кредитования выступают зарплатные клиенты, вкладчики Банка, другие активные клиенты КБ Крокус Банк (ООО), а также клиенты, имеющие положительную кредитную историю, что позволяет поддерживать качество портфеля на высоком уровне.

Наибольший удельный вес в структуре потребительских кредитов КБ Крокус Банк (ООО) за весь анализируемый период занимают краткосрочные кредиты. На долю краткосрочных кредитов в 2015 году приходилось 78,14% всего объема выдачи, а в 2017 году – 79,20%. Долгосрочные кредиты КБ Крокус Банк (ООО) составляли в 2015 г. 28,2% общей суммы потребительских кредитов, а в 2017 году – 20,80%.

Банку необходимо проводить работу по совершенствованию банковского обслуживания, поскольку у каждого конкурента есть свои конкурентные преимущества: это может быть и большая доля рынка, и аккумулирование зарплатных и пенсионных проектов, кредитных линий, и т.д.

Линейку потребительских кредитов КБ Крокус Банк (ООО) можно расширить посредством таких кредитных продуктов: образовательный кредит «Стабильное будущее»; туристический кредит; кредит «Одобренный» для держателей зарплатных карт КБ Крокус Банк (ООО); кредит «Легкий»; кредит «Лотерейный». Эксперты назвали наиболее перспективным кредитный продукт «Легкий». Относительно продуктивности такого кредитного продукта эксперты меньше всего высказали разногласий. Второй для банка по продуктивности кредитный продукт – «Одобренный». Третий в этом перечне продукт – это образовательный кредит «Стабильное будущее». Менее продуктивным эксперты признали туристические кредиты. Последнее место занимает кредитный продукт «Лотерейный». Но, необходимо отметить, что однозначно говорить о непродуктивности кредитного продукта «Лотерейный» нельзя, так как собственно по этому продукту имеют место наибольшие расхождения среди экспертов во мнениях. Отталкиваясь от представленного анализа, делаем вывод о целесообразности расширения линейки кредитных потребительских продуктов, которые предлагает КБ Крокус Банк (ООО). Вместе с тем в структуре кредитных предлагаемых продуктов удельный наибольший вес обязаны занимать кредитные продукты «Одобренный» и «Легкий».

В силу того, что банк имеет проблемы с недостаточно высоким уровнем качества активов по причине увеличивающейся на протяжении анализируемого периода удельным весом просроченных кредитов, предложено внедрить в банке усовершенствованную методику оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц. В результате чего потребуется назначение новой должности «Инспектора-технолога».

Перечисленные мероприятия позволят создать рациональную структуру

активов банка и улучшить их качественный состав.

В результате предложенных мероприятий соотношение чистых процентных доходов и активов КБ Крокус Банк (ООО) возрастет на 2,20%. Показатель покрытия долгосрочных кредитов и депозитов в КБ Крокус Банк (ООО) увеличится на 9,39% Удельный вес просроченных кредитов (%) в КБ Крокус Банк (ООО) после реализации мероприятий сократился до 3,85% против 3,97% в 2016 г.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно – правовые акты

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993).

2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 31.01.2017).

3. Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 (ред. от 05.04.2017) «О банках и банковской деятельности».

4. Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 13.07.2016) «О защите прав потребителей».

5. Федеральный закон от 16.07.1998 №102-ФЗ (ред. от 05.10.2016) «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

6. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ (ред. от 30.12.2016) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Литература

7. Александрова Л.С. Кредитование населения как направление реализации потенциала банковской сферы // Банковские услуги. – 2016. – № 4. – С. 28-31.

8. Бельтюкова Е.А., Пьянков В.В., Шаклеина Д.Ю. Эффективность потребительского кредитования в российской банковской системе // Наука Красноярья. – 2013. – № 3 (08). – С. 230-238.

9. Березина М.П., Епишина Н.С. Кредитование населения в России: тенденции, проблемы, пути решения // Банковское дело. – 2013. – № 7. – С. 17-23.

10. Бикбулатов В.М., Сибагатуллина Л.Р. Потребительское кредитование в России // Экономика и социум. – 2015. – № 1-1 (10). – С. 183-187.

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

12. Бурдяк А., Гришина Е. Доходы населения и потребительское креди-

тование//Экономическое развитие России.–2017.– Т. 23.– № 1.– С.62-65.

13. Воронина Е.Р. Современный рынок банковского кредитования населения в РФ // Молодой ученый. – 2015. – № 17. – С. 256-257.

14. Веселова А. Д. Проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в РФ / А. Д. Веселова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2017. — № 6–1. — С.100–103.

15. Власов И. П. Кредитование физических лиц: перспективы развития / И. П. Власов / / Финансы и кредит. - 2015. - N 3. - С. 62-67

16. Гавриличева Ю.И., Тарханова Е.А. Формирование институционального компонента кредитования населения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 1-1. – С. 124-129.

17. Голозубова Н. В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый. — 2017. — №11. — С. 670-674.

18. Давыденко И.Г. Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования // Общество: политика, экономика, право. – 2015. – № 3. – С. 22-27.

19. Дайнеко Я. В. Сущность понятия «Кредитоспособность» / Я. В. Дайнеко. Потенциал современной науки, 2016. С. 12-16.

20. Дурдыева Д.А., Мороз Ю.С. Современное состояние и перспективы развития банковского кредитования населения // Экономика и социум. – 2016. – № 6-2 (19). – С. 822-827.

21. Егоров А.В., Меркурьев И.Л., Чекмарева Е.Н. Российский рынок кредитования населения: основные проблемы и тенденции развития // Деньги и кредит. – 2013. – № 10. – С. 33-38.

22. Ефремова И.А. Банковское кредитование населения: современные тенденции // Молодой ученый. – 2015. – № 17. – С. 266-268.

23. Жилина Н. Н. Кредитование в системе финансового обеспечения

образования / Н. Н. Жилина, Л. И. Меньшаева / / Финансы и кредит. - 2013. - N 21. - С. 42-46

24. Кредитование коммерческими банками: учебник / ред. А. С. Булатов, ред. Н. Н. Ливенцев. - М.: Магистр, 2013. - 654 с.

25. Кононова Я.Ш. Анализ динамики и структуры кредитования населения в РФ // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Стратегия и сценарии развития финансово-кредитной системы». – 2015. – С. 262-266.

26. Корнийчук Е.В. Проблемы в секторе банковского кредитования населения // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 6 (26). – С. 19.

27. Казакова Е.Б. Потребительское кредитование как наиболее востребованная банковская операция // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 4-1. – С. 108-111.

28. Калистратов М.А. Потребительский кредит как элемент системы кредитных отношений с населением // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 12. – С. 460-463

29. Конягина М.Н., Клишина Я.А. Вопросы совершенствования подходов к оценке кредитоспособности// Деньги и кредит. – 2016, №10. - С.67-72

30. Остимук О.В. Банковское кредитование населения как источник финансирования внутреннего спроса // Сборник материалов Международного научно-практического форума «Современные инновационные направления развития деятельности страховых и финансово-кредитных организаций в условиях трансформационной экономики». – 2017. – С. 96-104

31. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте: учебное пособие / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. — Москва : КноРус, 2017. — 166 с.

32. Рыбин Е. В. Анализ отраслевых и страновых рисков в российских

банках / Е. В. Рыбин / / Банковское дело. - 2013. - N 9. - С. 87-90

33. Степанова О.А., Орлова С.А., Шпортова Т.В. Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2-13. – С. 2930-2932

34. Тихомирова Е. В. Кредитование физических лиц - перспективное направление кредитной политики банков / Е. В. Тихомирова / / Деньги и кредит. - 2013. - N 1. - С. 46-53.

35. Тороторин Е. В. Кредитование физических лиц / Е. В. Тороторин / / Банковское дело. - 2013. - N 4. - С. 89-92

36. Третьякова И.Н. Современные тенденции развития и роль кредитования населения в экономике страны // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 3 (16). – С. 100-106.

Электронные и интернет ресурсы

37. http://base.garant.ru// ОфициальныйсайтGarant

38. http://www.thebanker.com// ОфициальныйсайтжурналаThebanker

39. http://marketing.rbc.ru// РБК. Исследования рынков

40. http://www.consultant.ru// Официальный сайт Consultant +

41. http://www.cbr.ru// Официальный сайт Центрального банка России

ПРИЛОЖЕНИЯ