

Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного
управления «Международный институт рынка»
Факультет Экономики и управления
Кафедра Менеджмента
Программа высшего образования
Направление «Менеджмент»
Профиль «Финансовый менеджмент»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:
к.э.н., доцент Балажовская А.В.



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
Управление кредитным портфелем банка

Выполнил:

Васина Алина
Анатольевна, М-42



Научный руководитель:

д.э.н, профессор
Афонюкин А.И.



Самара
2017 Год

Аннотация

Тема: «Управление кредитным портфелем банка»

Объем данной выпускной квалификационной работы составляет 71 страница, на которых размещены 12 таблиц и 11 рисунков. При написании выпускной квалификационной работы использовалось 40 источников.

Объектом исследования является Акционерное Общество «Альфа – банк», предметом управление кредитным портфелем банка.

В структуру выпускной квалификационной работы входит введение, три главы и заключение.

Во введении раскрывается актуальность данной работы, формулируется цель и задачи исследования, определяются объект и предмет исследования, ставятся цель и задачи, указывается методологическая база исследования, раскрывается его теоретическая и практическая значимость.

В главе первой рассмотрены сущность понятия «кредитный портфель», даны определения основных терминов, рассмотрены тенденции формирования и состояния кредитных портфелей в России на данный момент.

В главе второй осуществляется опытно-практическая работа. В главу входит анализ текущей деятельности АО «Альфа – банк», проведен финансово – экономический анализ деятельности организации, анализ кредитного портфеля, а также кредитных продуктов.

В третьей главе предложены рекомендации по управлению кредитным портфелем данной организации. Также рассчитана экономическая эффективность предложенных мероприятий.

Заключение посвящено основным выводам по проведенной работе и разработанным рекомендациям.

Оглавление

Введение	4
1. Кредитный портфель в коммерческом банке	7
1.1 Понятие и сущность кредитного портфеля банка.....	7
1.2 Кредитование, как неотъемлемая составляющая кредитного портфеля банка	16
1.3 Процедура оценки кредитоспособности заемщика	23
2. Анализ банковской деятельности АО «Альфа – банк»	32
2.1 Финансово – экономическая характеристика деятельности АО «Альфа – банк»	32
2.2 Анализ кредитного портфеля АО «Альфа – банк». Выявление проблем АО «Альфа – банк» в розничном сегменте	43
2.3 Анализ кредитных продуктов АО «Альфа - банк»	53
3. Управление кредитным портфелем АО «Альфа – банк»	61
3.1 Современные методы управления кредитным портфелем в Альфа – банке	61
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий для АО «Альфа – банк»	66
Заключение.....	72
Список используемой литературы	75
Приложение 1. Бухгалтерский баланс на 01.01.2017г.	

Введение

В результате своей деятельности коммерческий банк вступает во взаимоотношения с различными аудиториями – это могут быть и клиенты, и конкуренты, и государственные органы и т.д. взаимодействие банка с ними способствует от оптимизации прибыли. Но взаимодействуя в банковском секторе, банки стремятся к обеспечению оптимального соотношения уровня ликвидности и доходности финансовых ресурсов, созданию и поддержке репутации банка. Уровень репутации и известности влияет на количество клиентов, которые выбирают именно этот банк.

Отношения между клиентом и банком происходят во время покупки или продажи банковских продуктов. Они могут включать в себя – предоставление кредитов, открытие депозитных счетов, операции, связанные с выпуском и оформлением пластиковых карт, расчетные и валютные операции, хранение драгметаллов и др.

Операции, связанные с кредитованием, наряду с приёмом денег во вклады, являются группой операций, определяющих, основную сущность банка в отличие от спекулятивных операций с ценными бумагами. Значимость кредитных операций для банка вытекает из определения коммерческого банка как финансового посредника.

Осуществляя операции по кредитованию физических и юридических лиц банк тем самым формирует свой кредитный портфель. Кредитная деятельность банка, постоянна, поскольку банку необходимо непрерывно размещать имеющиеся в распоряжении средства. Пока существуют коммерческие банки, вопросы, касающиеся кредитования не теряют своей актуальности.

Управление кредитным портфелем банка – это очень важный вопрос для коммерческого банка, требующий определенный уровень профессионализма и знания экономической сущности кредитования.

Актуальность данной темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что управление кредитным портфелем, всегда было и есть для банка очень важным, для обеспечения финансовой устойчивости отдельного банка, и всего банковского сектора. Качество кредитного портфеля является одним из основных

показателей деятельности банка. Данная тема актуальна еще для России тем, что страна пока находится на стадии формирования и обеспечения надежности кредитной системы, адекватности модели, регулируемой экономики.

На сегодняшний день, для России характерно постоянное увеличение количества выдаваемых кредитов, но также наблюдается тенденция пропорционального увеличения объема просроченных ссуд. Поэтому нужно грамотно управлять кредиторской задолженностью, использовать мероприятия по ее оптимизации, и пр., все это будет способствовать формированию качественного кредитного портфеля банка.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является – АО «Альфа – банк», а предметом исследования считается - кредитный портфель коммерческого банка.

АО «Альфа – банк» - являются одним из крупных коммерческих универсальных российских банков, ключевым направлением деятельности которого является розничный сегмент банковского рынка.

Целью, данной выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по управлению кредитным портфелем АО «Альфа – банк».

Данную цель можно реализовать с помощью целого ряда задач:

- Ознакомиться с тенденциями развития и состоянием кредитных портфелей коммерческих банков России;
- Ознакомиться с понятием кредитный портфель, его принципами формирования, способами анализа кредитного портфеля;
- Рассмотреть виды кредита, его функции;
- Изучить основные методы оценки кредитоспособности заемщика в России;
- Изучить характеристику деятельности Альфа – банка, его миссию, основные показатели деятельности;
- Провести анализ розничных кредитных продуктов, анализ кредитного портфеля АО «Альфа – банк»

- На основе полученных данных анализа разработать практические рекомендации управлению кредитным портфелем и повышению его качества;
- Рассчитать экономическую эффективность предложенных рекомендаций

В данной выпускной квалификационной работе используются в качестве теоретической базы законодательные и нормативные акты Российской Федерации Центрального Банка РФ, монографии научного характера, диссертационные исследования, статьи в экономической изданиях («Деньги и кредит», «Экономика и жизнь», «Бизнес и банки»). Теоретической основой исследования стали труды российских ученых и зарубежных специалистов в области оценки финансового состояния и анализа кредитных портфелей коммерческих банков, оценки кредитных рисков: Азарова В.М, Богатин Ю.В., Лаврушина О.И., Журавлева Н.В., и других. Информационной базой проведенного исследования послужили данные оборотной ведомости, отчета о прибылях и убытках, статистические материалы и публикации отечественных информационно-аналитических периодических изданий, в том числе Центрального Банка Российской Федерации.

Данная работа состоит из титульного листа, введения, трех глав основных глав, где изложена теоретическая и практическая информация, заключения, списка используемых источников.

1. Кредитный портфель в коммерческом банке

1.1 Понятие и сущность кредитного портфеля банка

Основной задачей коммерческого банка, является предоставление кредитов, поскольку существует взаимосвязь между результатами кредитования, доходностью и стабильностью существования. На сегодняшний день, кредит является активным и эффективным «компонентом» народнохозяйственных процессов. Выдавая, кредиты юридическим и физическим лицам банк формирует свой кредитный портфель.

Кредитный портфель – это объем тех задолженностей, которые имеют клиенты перед банком на определенный период времени. В его состав входит, тот объем денежных средств, который был выдан заемщикам по кредитным договорам, но при этом процентные ставки за пользование кредитом, а также возможный размер чистой прибыли не учитываются[3]. Иными словами, можно сказать, что это тот объем денежных средств, который должна получить кредитная организация после возврата кредитов, выдаваемых во временное пользование. Иными словами, можно сказать, что это результат хозяйственной деятельности банк[4]. Кредитный портфель определяется качественными и количественными характеристиками. Качественные характеристики характеризуют разделение кредитных вложений по определённым категориям, а количественные – объем кредитования, структура и вложения.

Выделяют несколько классификаций кредитных портфелей – чистый кредитный портфель; валовый кредитный портфель; кредитный портфель, взвешенный на процент риска.

- Валовой кредитный портфель клиентам определяет количественную характеристику и рассчитывается при помощи суммирования срочной, пролонгированной, просроченной и сомнительной задолженностей по кредитным счетам на определенный период времени[7];

- Чистый кредитный портфель - характеризует кредитный портфель в целом с качественной стороны. И рассчитывается по средствам вычета из валового

кредитного портфеля объема заданного резерва по сомнительным задолженностям. Это та, сумма, которая может быть возвращена банку на анализируемую дату.

- Кредитный портфель, взвешенный на процент риска - это чистый кредитный портфель, умноженный на коэффициент, зависящий от категории риска клиента (варьируется от 0% до 150%).

Качественная оценка предусматривает классификацию кредитных вложений банка по определённым критериям. К этим категориям можно отнести: степень кредитоспособности клиентов, назначение, размер и вид кредитов, сроки и порядок погашения кредитов, объём и качество обеспечения возвратности кредитов, виды обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, соблюдение сроков погашения кредита, и др. Все это необходимо для управления качеством кредитного портфеля банка.

Виды кредитных портфелей

На сегодняшний день существуют три вида кредитного портфеля – это рискованный, сбалансированный и оптимальный(нейтральный). Для нейтрального вида характерны кредиты с полным возвратом взятых займов и выполнение прописанных в договоре обязательств, соответствует маркетинговой и кредитной политике банка. Данный вид самый дорогой[15]. Рискованный кредитный портфель – относятся договора с задержкой платежа или вообще невозвратные кредиты. Сбалансированный кредитный портфель – кредитный портфель, который по своей структуре и финансовым характеристикам, отвечает соотношению «риск – доходность».

Так же выделяют:

- Кредитный портфель по юридическим лицам
- Кредитный портфель по физическим лицам
- Межбанковский кредитный портфель
- Портфель рублевых кредитов
- Портфель валютных кредитов
- И т.д.

Кредитный портфель включает в себя следующие характеристики:

- Общая сумма всех выданных кредитов
- Средневзвешенная процентная ставка
- Средневзвешенный срок кредитования
- Доля просроченных и необеспеченных ссуд (уровень рискованности)
- Доля крупных кредитов
- Диверсификация (доля преобладающего кредита, по какому – либо признаку).

Структура и характер кредитного портфеля коммерческого банка определяется следующими факторами:

- Специфика сектора, в котором осуществляет свое обслуживание банк – на объем и структуру кредитного портфеля непосредственно влияют специфика отрасли, виды выдаваемых кредитов, а также сами заемщики[12];
- Правила, регулирующие деятельность банка – в первую очередь, это нормативно – правовые акты, которые устанавливают ограничения или запрет на предоставление определенных видов кредита;
- Размер капитала – данный фактор является лимитирующим, он определяет объем кредита, который может быть представлен одному заемщику, устанавливается как для физических, так и для юридических лиц;
- Кредитная политика банка – определяет цели и основные направления кредитования коммерческого банка;
- Опыт и квалификация менеджеров банка – банк не должен предоставлять кредиты, риск по которым профессионально не оценен специалистами;
- Состояние экономики страны
- Носители спроса и предложения в секторе, объемы спроса и предложения кредита в зависимости от его срочности;

- Ожидаемый доход от осуществляемых кредитных операций – подразумевается, использование банком тех видов кредитования, которые способны обеспечить наибольший уровень доходности[10];
- Уровень доходности от других видов размещения средств – при равных условиях различных активов банка, преимущество отдается менее рискованным рискованными видам размещения средств, хотя они являются менее доходными по сравнению с другими операциями, например, с более рискованными.

Анализ кредитного портфеля

Чтобы понять, каким образом достичь получения максимальной прибыли с минимальным уровнем риска, необходимо своевременно проводить анализ кредитного портфеля коммерческого банка. Современный коммерческий банк предоставляет различные виды кредитов и предложения, только комплексный анализ деятельности помогает понять, какая сторона нуждается в улучшении. Для этих целей существуют два вида анализа – это централизованный и децентрализованные методы[12].

Централизованный метод – базируется на требованиях, предъявляемых ЦБ РФ к коммерческим банкам при управлении ими кредитным портфелем, содержит набор показателей, для которых установлено максимально возможное значение. К ним относят такие нормативы, как H_6 , H_7 , H_9 , $H_{9.1}$, H_{10} , $H_{10.1}$. Эти требования едины для всех российских банков, и поэтому данные нормативы обязательны для расчета всеми российскими банками.

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков H_6 рассчитывается как отношение совокупной суммы требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков (по кредитам, размещенным депозитам, учтенным векселям, и т. д.) к размеру собственного капитала банка. Максимально допустимое значение норматива H_6 устанавливается в размере 25%.

Максимальный размер крупных кредитных рисков H_7 показывает долю совокупной величины крупных кредитных рисков в собственном капитале банка. Его наибольшее значение составляет 800%.

Максимальный размер кредитного риска на одного акционера (участника) H_9 рассчитывается как отношение общего объема суммы требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков (в отношении тех акционеров, вклад которых в уставный капитал банка превышает 5% от его зарегистрированной ЦБ РФ величины) к собственному капиталу банка. Лимит этого норматива устанавливается в размере 20%.

Совокупная величина крупных кредитных рисков на акционеров (участников) банка $H_{9,1}$ определяется как суммарное значение кредитных рисков по всем акционерам, вклад которых в уставный капитал банка превышает 5% от его зарегистрированной ЦБ РФ величины. Максимально допустимое значение данного норматива равно 50%.

Максимальный размер кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам H_{10} , а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу, показывает долю совокупной суммы требований банка в отношении инсайдера банка и связанных с ним лиц в собственном капитале банка. Рассматриваемый норматив не должен превышать 2%.

Совокупная величина кредитов и займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу ($H_{10,1}$), должны составлять не более 3% от собственного капитала банка[16].

Централизованный метод анализа характеризуется жесткими требованиями к анализу кредитного портфеля коммерческого банка, но для более детального анализа необходимо использовать дополнительные, децентрализованные методики.

Для проведения количественного анализа кредитного портфеля необходимо реализовать следующие мероприятия:

- Провести подсчет заключенных договоров внутри каждой кредитной программы, за определенный период времени;
- Определить совокупность;
- Учет общего объема предоставленного капитала;
- Сравнение полученных показателей во временной динамике;

- Сверка полученных результатов с планом[19].

Проведение подробного анализа помогает выделить направления, которые пользуются наибольшей популярностью и сделать их приоритетными. Такая оценка позволяет выделить наиболее рискованные виды кредитования, заключение сделок по которым следует избегать. Результаты мероприятия могут отразиться на принятии административных решений, которые примет руководство в дальнейшем. Такой анализ помогает определить объем кредитования на следующий отчетный период, так как в итогах анализа базируется кредитный поток. Это в первую очередь объем, тех денежных средств, которые кредитная организация может выделить на предоставление займов юридическим и физическим лицам[28].

Качественный анализ – один из методов оценки для построения кредитного портфеля и его формирования, к которому прибегает банк. При качественном анализе, прежде всего, важно выявить:

- Долю проблемных кредитов в общей массе займов;
- Величину просроченной задолженности в кредитном портфеле организации;
- Определить динамику в течении определенного периода времени;
- Выбрать приоритетные направления кредитования;
- Определить сферы деятельности, которые развиваются медленнее всех.

Данные мероприятия позволяют определить качество кредитного портфеля коммерческого банка. Поскольку банковский рынок находится в постоянном «движении» все эксперты рекомендуют проводить и качественный и количественный анализ кредитного портфеля. Исходя из данных и выводов, сделанных на основе этих анализов следует проводить мероприятия по улучшению состояния кредитного портфеля. Если банк понимает, что не в состоянии рассчитываться по собственным долговым обязательствам перед кредиторами (вкладчики, поставщики, предприятия, с которыми заключены договора о сотрудничестве)[24].

Данные методики анализа помогают выявить состояние кредитного портфеля коммерческого банка, выявить имеющиеся проблемы, а также предложить пути решения данных проблем.

Современные тенденции состояния качества активов в РФ в 2016 году

В 2016 году отчетливо наблюдается тенденция ухудшения качества кредитных портфелей коммерческих банков в РФ. В первую очередь отмечаются проблемы в розничном секторе, связанные с ростом доли реструктурированных ссуд крупному бизнесу, их объем к концу года составил примерно 22% от общего объема ссуд. В связи с увеличением отчислений в резервы произошло уменьшение и без того низкой рентабельности банков, совокупная прибыль сектора приблизилась к отметкам значения 2000-х годов[29].

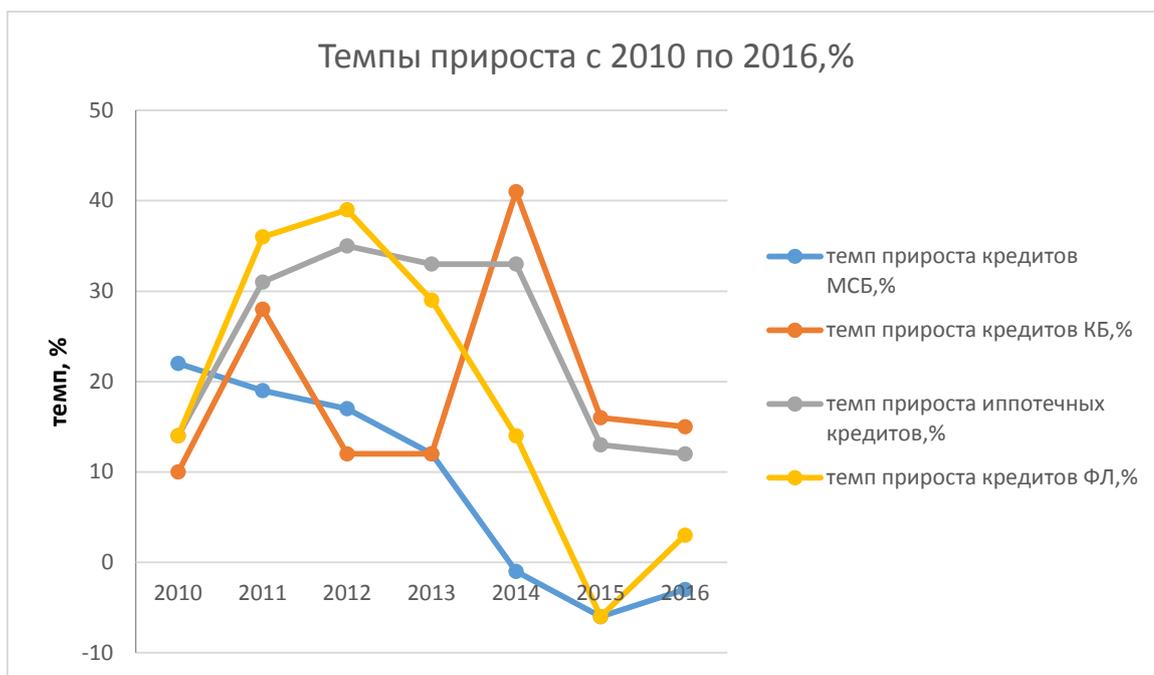


Рисунок 1 – Темпы приростов ссудных портфелей с 2010 по 2016 годы.

Как мы видим из рисунка 1, ухудшение темпов прироста всех направлений в РФ наблюдается с 2014 по 2015. По некоторым направлениям кредитование темп прироста снизился еще с 2012 года – это кредитование малого и среднего бизнеса.

Ухудшение состояния активов в первую очередь отразилось на деятельности банков, функционирующих в розничном бизнесе.

В результате повышения ЦБ РФ коэффициентов риска по необеспеченным кредитам и увеличение доли просрочек платежей очень негативно отразилось на

уровне доходов лидеров банковской розницы. В результате этого, многие из них понесли многомиллиардные убытки вследствие замедления темпов роста кредитования и до создания резервов по ухудшающемуся кредитному портфелю. Но тем не менее, розничные банки смогли сохранить более стабильную ситуацию с кредитным портфелем. Темпы роста просроченных задолженностей уменьшились по сравнению с началом 2015 года.

Как мы видим из рисунка 2, большой темп прироста просроченной кредиторской задолженности наблюдается в кредитных портфелях МСБ И ФЛ. В сегменте кредитования физических лиц наблюдается увеличение доли просроченных кредитов, и за год она составила с 8% до 15%. [31] Это было продиктовано следующими факторами – девальвация рубля, падение уровня реальных доходов населения и ухудшения потребительских предпочтений. Для того что бы не допустить ухудшения состояния кредитных портфелей, многие коммерческие розничные банки еще в 2014 году под давлением ЦБ РФ повысили требования к заемщикам, постепенно начали сокращать программы беззалогового кредитования.



Рисунок 2 – Изменение просроченной задолженности различных видов кредитования с 2011 по 2016 годы (%).

По итогам 2016 года убыточным стал каждый 7 банк, когда как в 2015 убыточным был каждый 4. падение доходов и рост отчислений в резерв, с которыми столкнулись все банки, в 2015 – 2016 годах ощутили все банки. В 01.01.2015 году доля резервов составила 6,7% от совокупного кредитного портфеля коммерческого банка, а к 01.01.2016 году она уже составляла 7,9%. Прибыль всего банковского сектора уменьшилась в три раза и составила 192 млрд. руб., когда как до этого была 582 млрд. руб.. Доля кредитных организаций потерпевших убыток составила 25% (ранее была 15%)[34]. Продиктованная необходимостью увеличения отчислений на пополнение резервов капитала привело к ухудшению показателей достаточности капитала в 2014- 2015 гг. норматив Н1.0 опустился ниже 13%, а в 2016 уже 12,8%.

Но отрицательная динамика состояния активов коммерческих банков затронула не только розничный бизнес. На 30% упали темпы прироста выдачи кредитов малому и среднему бизнесу. Уровень просроченной задолженности вырос в два раза с 7,7% до 14,2%[29].

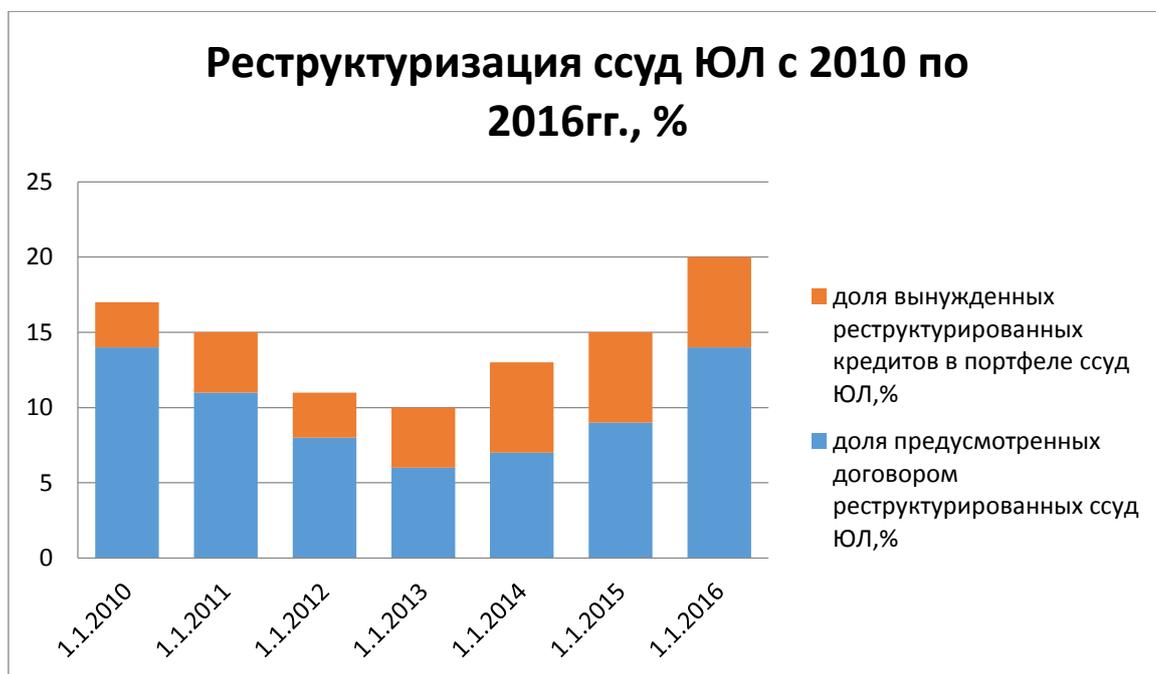


Рисунок 3 – Тенденции изменения реструктуризации ссуд в портфеле юридических лиц с 2010 по 2016 годы, (%)

Уровень реструктуризации ссуд юридических лиц составил более 20%, что указывает на увеличение проблем связанных с качеством активов в направлении кредитного мелкого и среднего бизнеса.

Из всего выше приведенного можно сделать следующие выводы, что, во – первых, как и ранее в 2016 году отмечается тенденция ухудшения качества активов коммерческих банков, отмечаются проблемы с качеством кредитного портфеля по разным направлениям бизнеса. Но в связи с более тщательной оценкой заемщика, просроченная задолженность не превысила 15% от общего объема кредитного портфеля. Для того чтобы минимизировать последствия 2016года, банкам необходимо приложить усилия по увеличению объема, более качественному отбору клиентов, для уменьшения доли кредитов с просроченной задолженностью.

1.2 Кредитование, как неотъемлемая составляющая кредитного портфеля банка

На сегодняшний день кредитование является одним из наиболее прибыльных видов деятельности для коммерческого банка. А самым перспективным и прибыльным считается розничный сектор потребительского кредитования. Потребительский кредит – это займ, выдаваемый населению, для удовлетворения своих потребностей, под проценты, во временное пользование и в установленные сроки.

Как экономическая категория кредит – это вид общественных отношений, связанных с движением стоимости (в денежном выражении). Предполагается передача ссуды во временное пользование, но за ссудополучателем сохраняется право собственности.

Кредитные отношения возникают между субъектами экономика. Субъектом кредитной сделки выступает – участник экономических отношений по представлению ссуды (кредитор, гарант, посредник, заемщик,) им могут выступать, как физические, так и юридические лица[5].

Кредитор – сторона, которая предоставляет ссуду на заранее «обговоренных» условиях, на определенный срок и под определенные проценты.

Заемщик – это лицо, которое получает данную ссуду во временное пользование, на условия возвратности и временности.

Кредитование – это финансовые взаимоотношения, посредством которых одна сторона, кредитор, передает во временное пользование займ другой стороне, на условия выплаты процентов за пользования кредитов определенный срок.

Как и любой другой вид кредита, розничный кредит выражает следующие принципы:

- Возвратность – необходимость возврата денежных средств в оговоренной форме, чаще всего денежной, кредитору;
- Срочность – предполагает, что денежные средства должны быть возвещены в точно установленный срок, прописанный в кредитном договоре или любом другом документе замещающим его;
- Платность – предполагается, что клиент обязан не только вернуть денежные средства, взятые в кредит, но и выплатить проценты за пользование кредитом.
- Целевой характер кредита – как правило, предполагает, что денежные средства выдаются на определенные нужды и должны быть использованы по назначению. Практическое отражение находит в соответствующем разделе кредитного договора, где прописывается цель выдаваемого кредита.
- Обеспеченность кредита – предполагает, необходимость обеспечения защиты интересов кредитора, при возможном нарушении условий кредитного договора, в практическом выражении находит реализацию в ссудах под залог или финансовые гарантии[23].

К функциям розничного кредитования можно отнести следующие:

- Распределительная функция кредита – заключается в распределении денежных средств, и их аккумулировании на возвратной основе;
- Эмиссионная функция – заключается в выпуске кредитных средств в обращение, а также замещения наличных денежных средств. В процессе кредитования создаются платежные средства, и наряду с наличными денежными средствами в обращение входят и безналичные денежные средства.

- Контрольная функция – осуществление контроля за эффективностью деятельности субъектов экономики. В действительности, это проявляется следующим образом: за лицом, получившим кредит, ведется всесторонний контроль
- Повышение качества жизни населения
- Увеличение продаж, и, следовательно, увеличение прибыли и товарооборота кредитных организаций
- Рассредоточение кредитных портфелей банков, как следствие снижение уровня кредитных рисков в банковском секторе экономики.

На сегодняшний день, наиболее важным и приоритетным направлением многих коммерческих банков является розничный кредит. Розничный кредит является самостоятельной формой кредитования в банковской сфере, но при этом у него существуют и свои формы. Форма кредита призвана выражать его сущность, а также способ построения и организации кредитных отношений[15]. По формам розничный кредит бывает банковским и небанковским. Банковский кредит – это займ, выданный физическому лицу кредитной организацией, под проценты на определенный период времени. В настоящее время, данная форма преобладает во всем блоке розничного кредитования в России. Второй формой является небанковское кредитование – это выдача кредитов организациями, не имеющими банковской лицензии, это в первую очередь микро финансовые организации, ломбарды и пр.). На сегодняшний день доля данного кредитования в стране незначительна. По данным Росстата удельный вес выданных кредитов небанковскими организациями за последние 10 лет не превышает всего лишь 4%, от всего объема розничного кредитования страны.

Существуют также и различные виды розничного кредитования. Вид кредита в первую очередь выражает субъекты кредитования – это банки, организации и физические лица), также обеспечение кредита и объект кредита, выражает материальную потребность в кредите или в займе.

Классификация видов розничных кредитов:

1. По целям кредитования:

- Кредит на потребительские нужды (потребительское кредитование) – кредит, выдаваемый физическим лицам на их нужды лимитом до 100 тыс. рублей. для него характерна высокая процентная ставка по кредиту, относительно небольшой срок кредитования (от 6 месяцев до 2 лет) и небольшие суммы кредита. Разновидностью данного кредита может являться товарный кредит.

- Автомобильный кредит – займ, предназначенный на покупку автомобиля, и выдается в размере 70-100% от стоимости транспортного средства. Приобретаемый автомобиль чаще всего и выступает как обеспечение кредита. Автокредитование является целевой ссудой, т.е. клиент не может потратить денежные средства ни на что кроме покупки автомобиля. На сегодняшний день, реализуется практика перечисления денежных средств сразу со счета банка на счет торговой организации, осуществляющей продажу транспортного средства. Средняя процентная ставка, как правило, бывает ниже, чем по потребительскому кредитованию. Банки плотно взаимодействуют с автосалонами, и совместно с ними разрабатывают программы по кредитованию. Кредиты выдаются не только на новые автомобили, но и на покупку поддержанного транспортного средства. Ключевыми игроками данного рынка выступают - ВТБ24, Сетелем, Юникредит, Руссфинанс Банк[11].

- Ипотечное кредитование – займ предоставляемый населению для покупки, как первичного, так и вторичного жилья. Как и в автокредитовании, покупаемое жилье будет, является и залогом по кредиту. При покупке недвижимости физическое лицо становится собственником, но его права ограничены, поскольку жилплощадь обременена залогом. К факторам, влияющим на сумму ипотечного кредитования относят – доходность клиента, срок кредитования, стоимость недвижимости, а также и первоначальный взнос. На сегодняшний день наблюдается тенденция повышения процентных ставок по кредитованию, но также и ужесточение требований к заемщику.

- Нецелевой кредит – т.е. кредит выдаваемый на любые нужды, основным банковским продуктом являются кредитные карты. Именная банковская карта выдается банком – эмитентом, при заключении договора между сторонами.

- И другие типы, направленные на образование, отдых и т.д.

2. По способу погашения:

- Кредит, погашаемый разными частями в рассрочку (ипотека)

- Кредит, погашаемый единовременно (целевой – экспресс кредит)

3. По наличию залога:

- Кредиты без залога (на неопределенные нужды)

- Кредиты, для которых необходимо обеспечение в виде движимого и недвижимого имущества (машины, квартиры, дома).

4. По способу выдачи

- Компенсационные ссуды – кредит направляется на расчетный счет клиента, для того чтобы компенсировать ему понесенные расходы и вложения в материально – вещественные ценности;

- Платежные – начисляются для оплаты расчетно – денежных документов, предъявляемых заемщику для оплаты по кредитным мероприятиям;

5. По способу заключения договора:

- Прямое кредитование – кредитный договор заключается между банком и заемщиком, без посредников;

- Косвенное кредитование – как правило, между заемщиком и банком выступает посредник, такой формат заключения кредитных договоров характерен в первую очередь для торговых организаций, это могут быть небольшие юридические лица. Для кредитов имеющих социально – экономическую направленность, посредником может выступать государство;

6. По методу выдачи кредитов – наличными и безналичными способами.

При оформлении кредитов банки применяют целый комплекс – срок кредитования, процентная ставка, сумма кредитования (минимальная и максимальная), процент за обслуживание и выдачу кредита, обеспечение займа

(страхование, залог или поручительство), методы погашения кредита (через отделения банка, терминалы, интернет-банки), способы осуществления полного или частично – досрочного погашения кредита), требования к заемщику (возраст клиента, доход, прописка и пр.), пакет документов, необходимых для оформления кредита, время рассмотрения кредитной заявки[20]. Данный комплекс элементов кредитования характерен для всех банков, но каждый банк выдвигает свои требования к заемщику. К основным различиям в требованиях можно отнести:

- Годовые процентные ставки – они значительно отличаются по «размеру», и напрямую зависят от срока кредитования, первоначального взноса, способа обеспечения займа, а также категории населения и т.д.
- Поручительство – существует несколько способов обеспечения займа, к ним можно отнести: обязательное страхование, наличие залога, залог кредитуемого объекта и т.д. поручительство юридических и физических лиц)
- Процент за выдачу кредита и дальнейшее его обслуживание – существует несколько вариантов: отсутствие какой – либо комиссии, начисление комиссии за обслуживание кредита или же за его выдачу):
- Способы досрочного погашения кредита – наличие комиссии за полное досрочное погашение, наличие минимального количества месяцев для совершения полного досрочного погашения, отсутствие комиссии вообще и т.д.).

Для заемщиков наиболее важными аспектами при оформлении розничного кредита является – наличие поручительства или обязательного залога, обязательного страхования вкладов, наличие комиссии за обслуживание кредита, небольшое количество предоставляемых документов, наличие нескольких способов погашения кредита, удобный график платежей.

Для рынка розничного кредитования характерна высокая стандартизация инструментов кредитования, но в целом на данном рынке в России присутствуют черты дифференцированной олигополии.

Одной из главных задач любого банка считается формирование кредитного портфеля. Это обосновано тем, что с помощью него кредитное учреждение получает

существенный объем прибыли. Выделяют несколько стадий формирования кредитного портфеля, которые каждый банк должен пройти, для того чтобы предоставлять кредиты потенциальным клиентам:

1. Провести анализ факторов, которые способны оказывать влияние на потребительский спрос;
2. Сформировать кредитный потенциал;
3. Установить соответствие между потенциалом и ссудой, которую планирует выдать банк;
4. Проанализировать выданные клиентам кредиты, принимая во внимания определенные признаки;
5. Провести оценку качества кредитного портфеля, его эффективности
6. Разработать мероприятия по улучшению состояния кредитного портфеля.

Для своевременного получения денежных средств каждый банк должен осуществлять важное мероприятие – контроль за состоянием кредитного портфеля. Главным принципом этого мероприятия считается – получение максимальной прибыли, при минимальных рисках. Существует определенный перечень инструментов, которые реализуют для управления кредитным портфелем. К таким мероприятия можно отнести:

- Разграничение полномочий руководителей отдела по различным видам займов;
- Персональная оценка рисков для каждого клиента
- Формирование индивидуального предложения для каждого потенциального клиента.

На основе мероприятий по минимизации рисков и увеличения объема прибыли формируется кредитная политика кредитной организации. Кредитная политика - это набор определенных действий и документов, которые призваны определять и регулировать кредитную деятельность коммерческого банка. Для банков, с развитой филиальной сетью, головным офисом формируется критерии

поведения с потенциальным заемщиком. В банке формируется комитет, который занимается следующими вопросами:

- Объем денежных средств, который может быть представлен в качестве займов клиентам;
- Установленный размер процентной ставки на определенный период времени;
- Необходимость залога и поручителей;
- А так же другие аспекты, которые оказывают влияние на прибыль и состояние кредитного портфеля.

Основной задачей кредитного комитета выступает - отслеживание рисков, которые могут оказать существенное влияние на кредитную организацию, при достижении максимальной прибыли, помимо этого кредитный комитет принимает решения, касающиеся предоставления займов для ключевых клиентов.

1.3 Процедура оценки кредитоспособности заемщика

Оценка кредитоспособности клиента реализуется в кредитном отделе банка на основе информации о способности клиента получать денежные средства(т.е доход), достаточный для своевременного погашения кредита, о наличии у заемщика движимого и недвижимого имущества, которое может выступать в качестве обеспечения выданного кредита, и т.д. Кроме того, одной из задач банковского работника является - анализ рыночной конъюнктуры, тенденции ее изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент, и прочие факторы. Источниками информации об индивидуальном заемщике могут быть сведения с места работы, места жительства и т.п.[28].

Качество ссуды – это определенный банком уровень кредитного риска, относительного выданной ссуде и заемщику. Положением Банка России №254 –П от 26.03.2004 «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, и приравненной к ней судной задолженности» (Положение №254 – П), предусматривается, что классификация выданных ссуд зависит от метода проведения оценки качества банком уровня кредитного риска[36].

Выделяют пять категорий качества, каждая из которых определяет вероятный процент потерь при неисполнении обязательств заемщиком по кредитному договору.

- Первая категория качества – это стандартные ссуды, при которых вероятность неисполнения обязательств по кредитному договору – равно нулю;
- Вторая категория качества – к ней относятся нестандартные ссуды, характеризующиеся умеренным риском, при которых существует вероятность наступления финансовых потерь и как следствие неисполнение обязательств заемщиком. В результате может произойти обесценение ссуды от 1% до 20%;
- Третья категория качества – сомнительные ссуды, которые представляют значительный риск невыполнения кредитных обязательств, обесценение ссуды может варьироваться от 21% до 50%;
- Четвертая категория качества – проблемные ссуды, характеризуются высоким кредитным риском, вероятность финансовых потерь и обесценения ссуды 51%- 100%;
- Пятая категория качества – безнадежные ссуды, нет вероятности возврата ссудных средств, вследствие отказа заемщика от выполнения обязательств, что приводит к полному ее обесценению.

Оценка кредитоспособности физического лица базируется, как соотношение многих апексов, одними из которых выступает соотношение запрашиваемой заемщиком ссуды и:

- личного ежемесячного дохода заемщика;
- общей оценке финансового положения заемщика;
- стоимости его имущества;
- состав семьи;
- личностные характеристики;
- кредитная история.

При проведении оценки кредитоспособности физических лиц коммерческие банки руководствуются своими внутренними нормативными документами. Однако,

можно выделить 4 основных метода оценки кредитоспособности физического лица коммерческим банком:

1. Скоринговая (бальная) оценка кредитоспособности;
2. Оценка кредитоспособности по платежеспособности (уровню дохода)
3. Оценка кредитоспособности по кредитной истории;
4. Андеррайтинг.

Для кредитования физических лиц, характерен небольшой размер ссуды, но это в свою очередь порождает много работы по их оформлению и достаточно дорогостоящие программное обеспечение для оценки кредитоспособности заемщиков относительно получаемой в результате прибыли. При этом кредитный риск формируется из риска невозврата основной суммы и процентов по взятой ссуде[27].

Для оценки кредитоспособности физических лиц проводится оценка личностных качеств заемщика и его финансового состояния. Производится количественная и качественная оценка экономического положения потенциального клиента. Оценка производится в три этапа:

1. Оценка количественных показателей деятельности заемщика
2. Оценка качественных показателей деятельности заемщика
3. Получение сводной оценки – прогноза и формирование аналитического вывода.

Скоринговая (бальная) система оценки кредитоспособности

Кредитный скоринг – быстрая, точная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, базирующаяся на научном обосновании.

Скоринг одновременно является математической и статистической моделью, которая соотносит уровень кредитного риска с заданными параметрами, характеризующими заемщика – физическое лицо. На сегодняшний день существует множество моделей скоринга и для каждой из них характерен свой набор факторов, определяющий риск, связанный с кредитованием клиента, и получает в результате пороговую оценку, на основе которой выносятся положительное либо отрицательное решение по выдаче займа. Наибольшее значение при

прогнозировании кредитного риска в скоринге оказывают влияние такие показатели – как количество иждивенцев, возраст, стоимость жилья, профессия, наличие автомобиля, и тд. Скоринговые модели как правило реализуется при экспресс-кредитовании (т.е. на покупку товара, заключение кредитного договора прямо на точке) и выдаче кредитных и дебетовых пластиковых карт[29]. Суть кредитного скоринга заключается в том, что каждому соискателю кредита приписывается свойственная только ему оценка кредитного риска. Сравнение значения кредитного скоринга, полученного для конкретного заемщика, со специфичной для каждой модели скоринга пороговой оценкой помогает решить проблему выбора при выдаче кредита, разделяя заемщиков на два класса (тех, кому кредит выдать можно, и тех, кому он «противопоказан»). Применение кредитного скоринга способствует следующему:

- уменьшению риска невозврата кредита, сокращение просроченных кредитов;
- увеличение объема кредитного портфеля по средствам сокращения количества субъективных отказов по кредитным заявкам;
- уменьшение времени рассмотрения заявки на выдачу кредита;
- возможность создания специфических кредитных продуктов, базируясь на данных анализа рыночных ниш;
- помощь кредитным инспекторам и аналитикам, предоставляя им информационную поддержку в принятии решений.

Система скоринговой оценки кредитоспособности заемщика состоит из пяти отдельных блоков:

1. Экономическое положение
2. Социальное положение
3. Оценка деловой репутации
4. Имущественное положение
5. Параметры кредитной сделки.

Для каждого блока характерно наличие определенных показателей, которые определяют положение заемщика с разных сторон, и методом решения. Значения показателей определяются на основании анкеты заемщика и заключения службы безопасности банка. Для каждого блока характерен свой метод оценки, так для блоков - социальное и экономическое положение используется метод нейронной сети. В данном блоке достаточно сложно оценить входящий факторы на итоговый показатель.

В блоках «Имущественное положение» и «Оценка деловой репутации» используется продукционная экспертная система. При помощи данного метода происходит улучшение значений исследуемых блоков с помощью правил, аналогичных рассуждению экспертов[39].

Методом решения в блоке «параметры кредитной сделки» выступает формула. Данный блок необходим для комплексной оценки кредитоспособности заемщика при определении его платежеспособности и максимального размера предоставляемого кредита [14.

Скоринговая модель оценки кредитоспособности имеет следующие положительные стороны:

- Сокращение времени на рассмотрение заявки и принятие решения;
- Снижение уровня невозвратных кредитов
- Быстрота обучения сотрудников программе, функционирующей на скоринговой оценке;
- Наличие возможности провести экспресс – анализ заявки при клиенте.

Оценка кредитоспособности на основе платежеспособности

Оценка платежеспособности основывается на уровне дохода потенциального клиента и уровне риска потери этого дохода. Зачастую рассчитывают платежеспособность исходя из среднего дохода за шесть месяцев. Доход определяется из справки заработной плате по форме 2-НДФЛ или по форме банка, заверенной печатью работодателя. Доход заемщика можно определить и по

налоговой декларации. Сумма дохода уменьшается на обязательные платежи и умножается на коэффициент риска банка (может быть в пределах 0,3-0,6)[32].

Российские банки, в частности Сбербанк, в своей практике использует подобные методы оценки. Метод расчета платежеспособности и максимального размера кредита по данной методике.

Оценка кредитоспособности по кредитной истории заемщика

Репутация потенциального заемщика изучается очень тщательно, но при этом берется во внимание и его кредитная история, т.е. это предыдущий опыт работы с ссудной задолженностью клиента. Изучаются факты наличия и отсутствия платежей. Банк использует сведения, которые были указаны в заявлении на выдачу кредита, а именно – имя, адрес места жительства и прописки, номер пенсионного свидетельства[16]. На основе этих данных собирают информацию в случае неплатежа в различных банках и любых других получатель платежей от физических лиц (коммунальные службы, налоговая и т.д.) таким образом, и формируется кредитная история заемщика. На территории РФ действует Федеральный закон от 30.12.2004 N 218 – ФЗ (ред. От 24.07.2007) «О кредитных историях» (принят ГД ФС РФ 22.12.2004) регламентирующий деятельность Бюро кредитных историй (БКИ)[30]. Согласно ему, кредитная история – это совокупность информации о заемщике и заключенных им кредитных договорах ранее. Она состоит из открытой (титульной) и конфиденциальной информации, хранящейся в бюро кредитных историй; бюро кредитных историй – это также и юридическое лицо, основной задачей деятельности которого является получение информации из соответствующих источников, формировании, хранении и обработке кредитной информации, а также предоставление информации о кредитной истории физического лица, по запросу пользователя.

Недостаточный объем сведений о потенциальном заемщике, на момент заключения сделки может привести в дальнейшем к неэффективному распределению кредитных ресурсов. Помимо того, кредиторы не всегда могут контролировать деятельность заемщика после получения кредита, заемщик может увеличивать риск неплатежеспособности, стремиться скрывать получаемые доходы,

чтобы не производить платежи по долгам. Вследствие этого происходит снижение объемов кредитования и увеличения процентных ставок по кредитам. При этом возникает проблема морального риска[26].

При неблагоприятном положении в нефинансовом секторе отбор заемщиков усложняется, отмечается рост процентных ставок, что приводит к уходу лучших заемщиков с рынка. При этом ненадежные заемщики соглашаются на предлагаемые условия, поскольку заранее знают, что навряд ли вернут ссуду. В результате этого кредитная политика становится либо рискованной и возникает угроза о финансовой состоятельности кредитора, либо реализуются направления по ограничению на выдачу ссуд, несмотря на присутствие в секторе надежных заемщиков.

Но все эти проблемы можно решить только с помощью Бюро кредитных историй, оно призвано обеспечить лучшую информационную базу для банков о всех заемщиках, помогает прогнозировать возвратность ссуд, и уменьшает риск отрицательного отбора. БКИ реализует и дисциплинирующую функцию для заемщиков, представляя реальную угрозу нанесения ущерба репутации заемщика в глазах потенциальных клиентов.

Бюро кредитных историй способны функционировать как самостоятельные посредники, либо учредительные или принадлежащих самим кредиторам, либо действующих независимо и получающих прибыль самостоятельно на основе своей деятельности. Кредиторы снабжают БКИ данными о своих клиентах. БКИ сопоставляет их с информацией полученной их других источников (государственные регистрационные и налоговые службы, суды, и т.д.), так формируется картотека на каждого клиента[24].

Бюро кредитных историй представляют отчеты о кредитных операциях, в зависимости информации о потенциальном клиенте, виде кредита, с степени детализации, нужной в работе кредитору. Самым важным отчетом является отчет о прошлых невозвратах и прострочках – «черные» или «негативные» данные о клиенте. Самые детальные отчеты – это «белые», в них отражается информация об активах и пассивах, гарантиях, структуре задолженности и сроках ее погашения и истории семьи.

Важная особенность функционирования БКИ - использование так называемых "меток" в кредитных историях, или критериев ранжирования нарушений по погашению своих финансовых обязательств. Существуют три основных критерия ("метки"): невозврат ссуды в прошлом ("черная метка"); средняя просрочка платежей ("серая метка"); "нормальная"- т.е. приемлемая банками просрочка платежа не более 5 дней. Наличие либо отсутствие подобных "меток" в кредитной истории заемщика может стать решающим фактором при принятии решения о выдаче ему ссуды или кредита. Предполагается, что если нарушений в выплатах по ссудам и кредитам у заемщика нет, ему будут предоставляться льготные условия, как по получению кредита, так и по его погашению.

Взаимодействие БКИ реализуется по следующему алгоритму:

1. Запрос на кредит
2. Запрос на разрешение использования БКИ
3. Получение решения об использовании БКИ
4. Запрос в БКИ
5. Получение кредитной истории
6. Предоставление информации о заемщике и предоставленном ранее кредите
7. Запрос на просмотр всей кредитной истории.

Итак, в результате внедрения БКИ в российскую банковскую систему, произошло упрощение деятельности коммерческих банков, снизился риск по кредитованию, для всех участников данного процесса, при этом возник механизм контроля заемщиков. У заемщиков появился стимул исправно выполнять свои обязательства перед кредитором.

К методам оценки кредитоспособности заемщика относят и андеррайтинг.

Андеррайтинг – это оценка вероятности погашения кредита заемщиком. На основе данных этой оценки банк принимает положительное, либо отрицательное решение о предоставлении кредита. В ходе андеррайтинга происходит оценка способности вернуть кредит (оценка доходов), готовность его погасит (оценка

кредитной истории) и достаточность обеспечения кредита (закладываемого имущества).

Андеррайтинг учитывает и ряд других факторов, которые способны характеризовать клиента как потенциального заемщика. В результате данной оценки банк может предложить дополнительное обеспечение кредита, в виде поручительства или дополнительного залога.

На сегодняшний день, банками применяются разные стандарты андеррайтинга. Но при этом выделяют три основных подхода:

1. Банк осуществляет работу по стандартам андеррайтинга крупных финансовых организаций, которые осуществляют выкуп пула кредитов. При этом банк – ординатор остается обслуживающим агентом после продажи пула. Такой метод эффективен для решения вопросов связанных с ликвидностью ипотечных кредитов, при этом позволяет снизить материальные и временные затраты на разработку собственной системы андеррайтинга. Но имеются и недостатки у данного метода – главным из них считается, то, что не учитывается специфика конкретного банка[9].

2. Банк, который сам разрабатывает систему андеррайтинга, на основе своей специфики, а также стратегии. Данный подход способен расширить клиентскую базу, посредством удовлетворения потребностей потенциальных клиентов. Недостатки – снижение ликвидности активов, в краткосрочном периоде, в связи со сложностью оценки нестандартного кредитного пула, а также поднесение дополнительных затрат в связи с внедрением собственных программ кредитования.

3. Банк совмещает стандарты, как крупных финансовых организаций, так и воплощает собственные стандарты. Данный подход помогает повысить ликвидность активов и совершить широкий охват рынка. Но может возникнуть вероятность конкуренции продуктов с кредитными продуктами крупных финансовых организаций в случае совпадения сегмента рынка.

Существует множество способов оценки кредитоспособности заемщиков, сам банк уже выбирает наиболее приемлемый метод. Основываясь на характеристике и специфике деятельности банка, сектора в котором действует банк.

2. Анализ банковской деятельности АО «Альфа – банк»

2.1 Финансово – экономическая характеристика деятельности АО «Альфа – банк»

Альфа – банк относят к крупнейшим частным банкам России, и принадлежит к финансовому консорциуму Альфа – групп. На сегодняшний день, позиции банка сильны во многих сегмента банковского рынка, хорошо развита филиальная сеть как в Московской области, так и по всей России. По данным портала banki.ru, занимает 8-е место по объёму нетто – активов по стране за 2017 год. Главным бенефициаром, по состоянию на октябрь 2016, выступает ОАО «АБ Холдинг», которому принадлежит 98,5% акций компании Alfa Capital Holdings (Cyprus) Limited, который имеет 0,11% акций. С осени Альфа – банк является официальным санатором банка «Балтийский». Банковская группа «Альфа-Банк» является одним из самых активных российских банков на мировых рынках капитала. В 2013 году Банковская группа «Альфа-Банк» выпустила рублёвые облигации на общую сумму 20 млрд рублей и разместила рублёвые еврооблигации (LPN) на сумму 10 млрд рублей. В апреле 2013 года был привлечён синдицированный кредит на сумму 350 млн. долларов США.

На сегодняшний день материнской компанией является ABN Financial Ltd., зарегистрированная в офшоре на Кипре. На сегодняшний день более 75 % акций Альфа – банка принадлежит «Альфа-Групп»: фактически этим пакетом не напрямую владеют или контролируют Михаил Фридман (36.47%), Герман Хан (23.27%) и Алексей Кузьмичёв (18.12%); остальные акции принадлежат физическим лицам, в том числе — президенту банка Петру Авену (13.76%), Алексу Кнастеру (4.3%) и Андрею Косонову (4.08%)[8]. Председатель правления банка — Андрей Соколов. Пакет 9,9% акций в собственности у «ЮниКредит С.П.А.», которые находятся в публичном обращении. Небольшой объем акций, а именно 3,87% находится в доверительном пользовании у благотворительного траста, утвержденных по законодательству Островов Кайман.

Российский Альфа – банк является ядром Альфа – групп. Территория охвата банка, давно вышла за пределы России. сейчас представительства банка

функционируют в Казахстане, Украине, Белоруссии, США, Нидерландах, и на Кипре.

АО Альфа – банк является универсальным банком, который осуществляется основные виды услуг, представленные на финансовом рынке, направлен действовать как в корпоративном, инвестиционном, так розничном рынке, осуществлять операции по факторингу, лизингу и торговому финансированию.

Миссия банка – «мы верим, что свобода, является ключевой ценностью современного человека, объединяя равнодушных людей, их знания и опыт, мы помогаем вам быть свободнее в своих поступках и мечтах».

Ценности «Альфа – банка» - многоаспектны, большое внимание организация уделяет не только формированию долгосрочного успеха, за счет «создания» высококвалифицированных кадров, но и также предоставляет разнообразные возможности для повышения квалификации сотрудников, мотивации, преданности ценностям организации и социальной защищенности.

Ценности «Альфа – банка»:

1. Мыслим, как предприниматели - постоянно развиваемся и ищем новые идеи, проверяем их; готовы идти на продуманные риски; противостояем бездействию и безнаказанности.

2. Постоянно развиваемся – развиваемся сами и помогаем коллегам; всегда открыты новому и готовы меняться; помогаем развиваться клиентам, предлагаем им, наш опыт и знания.

3. Ценим клиента – за клиента отвечает каждый сотрудник; слышим, помогаем, стараемся понять клиента; всегда нацелены на долгосрочные отношения.

4. Работаем в команде – команда — это не только подразделение, но и весь банк; помогаем друг другу для достижения больших результатов; относимся коллегам с уважением.

5. Действуем, как лидеры – берем ответственность и находим выход из сложных ситуаций; достигаем поставленных целей, не примем равнодушия.

Организационная структура АО «Альфа – банк»

В соответствии с Уставом и Учредительными документами в Альфа-Банке существует три основных органа корпоративного управления: Общее собрание акционеров, Совет директоров и Правление.

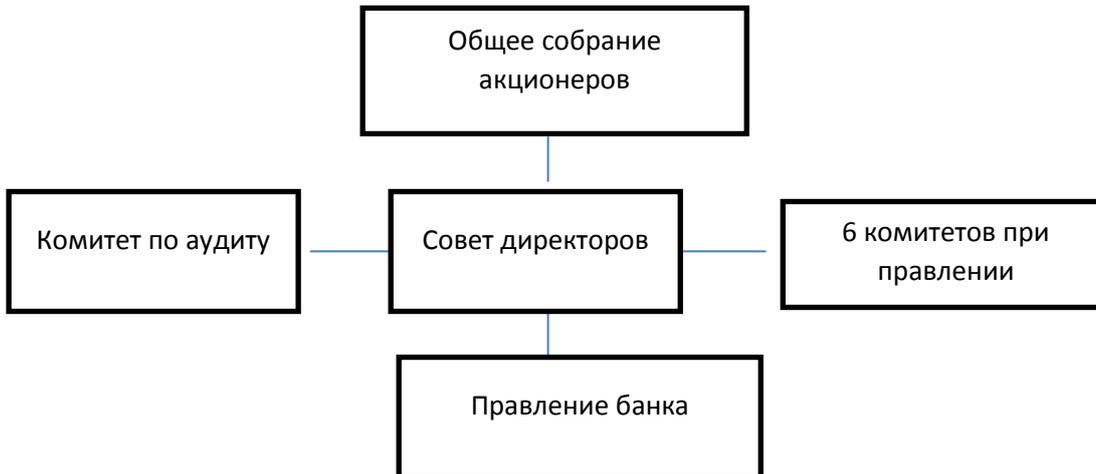


Рисунок 4 – Органы управления в АО «Альфа – банк»

Высшим органом управления признается Общее собрание акционеров Банка. Общее руководство, за исключением вопросов, связанных с компетенцией Общего собрания акционеров Банка, осуществляет Совет директоров Банка, который выступает в качестве органа управления банка, действующим в период между собраниями Общих собраниями акционеров.

Руководство текущей деятельностью осуществляется единоличным исполнительным органом Банка - правлением Банка.

Общее собрание акционеров затрагивает вопросы касающиеся: корректировки Устава Банка, реорганизации Банка, ликвидации Банка, определение состава Совета директоров Банка, и т.д.

Совет директоров Банка – к компетенции совета директоров можно отнести такие направления деятельности как: определение приоритетных направлений деятельности и утверждение стратегии Банка, определение цены имущества, создание филиалов и открытие представительств Банка, утверждение итогов выпуска акций, одобрение крупных сделок и т.д.

Руководство текущей деятельностью Банка осуществляется Председателем Правления Банка и Правлением Банка. Правление банка заинтересовано в вопросах, связанных с: организацией и осуществлением текущей деятельности банка; обеспечением выполнения решений Общего собрания акционеров и совета директоров Банка; др. Председатель Правления - выборная должность, сроком на два года. Решает все вопросы, связанные с текущей деятельностью Банка, , и т.д.

Кроме основных подразделов существуют и другие подразделения банка:

Кредитный комитет - состоит из всех членов правления банка и начальников кредитного, юридического и отдела службы безопасности.

Кадровая комиссия - это консультативный орган при Правлении банка. Задача комиссии - проведение конкурсов на замещение вакансий и проведение аттестации сотрудников банка один раз в год. Ее выводы имеют лишь рекомендательный характер.

Отдел аудита - выполняет такие функции: контроль соответствия всех банковских операций действующему законодательству; координация отношений банка с налоговыми органами; решение всех бухгалтерских и юридических дискуссий в границах банка; и т.д.

Процесс принятия управленческих решений в организации АО «Альфа – банк» осуществляется следующим образом: все важные решения, касающиеся основных направлений деятельности банка, его политики принимаются высшим органом управления организации – Общим собранием акционеров. Совет директоров совместно с такими органами, как комитет по аудиту и 6 комитетов при правлении осуществляет разработку стратегий, выбранных высшим органом, направлений. А реализация выбранной стратегии, выбор путей достижения поставленных результатов, осуществляется уже непосредственно при участии Правлением Банка. Им же и осуществляется руководство текущей деятельностью банка. Данный тип управления и принятия решений характерен для централизованной организационной структуры банка.

На сегодняшний день Альфа – банк функционирует и развивается в таких направлениях, как:

- инвестиционный бизнес – банк помогает своим клиентам в привлечении финансовых ресурсов на мировых рынках капитала, также предоставляет возможность управлять своими активами на рынках ценных бумаг и акций с фиксированной доходностью, операции с валютой/ценными бумагами/драгоценными металлами;
- корпоративный бизнес – данное направление ориентированно в первую очередь работу с компании, стать им надежным партнером и помощником в ведении собственного бизнеса (расчетно – кассовое обслуживание, управление денежными потоками, размещение денежных средств, финансирование т.д.);
- массовый бизнес – нацелен на работу с небольшими компаниями и индивидуальными предприятиями. (кредитование бизнеса, начало бизнеса, открытие счета, расчетно – кассовое обслуживание);
- электронный бизнес – основной задачей является сопровождение и обеспечения проведения платежных операций с мобильных приложений, переводов денежных средств с карты на карту, онлайн кредитования;
- розничный бизнес – предоставление банковских услуг физическим лицам, для обеспечения возможности реализации их возможностей и потребностей (потребительское кредитование, кредиты наличными, кредитные и дебетовые карты, вклады и депозиты).

На сегодняшний день, кредитная политика АО «Альфа – банк» ориентирована в большей мере на розничный бизнес, так как данное направление дает большую маржу прибыли, чем корпоративны и средний бизнесы. Основной упор сейчас делается на роз – кредитование. Альфа – банк, на сегодняшний день сотрудничает многими крупными торговыми сетями.

Стратегические цели Альфа – банка на 2016- 2018гг.:

- развитие бизнеса с управляемым уровнем риска;
- усиление позиций на рынке;
- поиск выгодных источников финансирования.

Альфа – банк, это один из немногих российских банков, где проводится международная аудиторская оценка PriceWaterCoopers с 1993 года.

На сегодняшний день Альфа–Банк имеет разветвлённую филиальную сеть – в Москве, регионах России и за рубежом открыто 617 отделений и филиалов Банка. Которые входят в десять территориальных объединений – дивизионов, которые функционируют самостоятельно, но при этом подчиняются главному офису в Москве. Выделяют - Дальневосточный, Западная Сибирь, Москва, Поволжский регион, Санкт – Петербург, Северо – Запад, Уральский регион, Центральный, Юго – Западный и Южный регион.

Также развита широкая сеть банкоматов для обладателей пластиковых карт, всего их численность составляет около 3 тысяч. Альфа – банк сотрудничает с другими банками по выдаче и внесению наличных, с такими банками как: Промсвязьбанк, Бинбанк, Россельхозбанк, Балтийский банк, Развитие и т.д.

Ведущие международные рейтинговые агентства присваивают Банковской группе «Альфа-Банк» одни из самых высоких рейтингов среди российских частных банков.

В течение 2013 года Альфа-Банк подтверждает лидирующие позиции в банковском секторе России. В пятый раз подряд он занял первое место по результатам исследования «Индекс впечатления клиента», проведённого компанией Senteo совместно с PricewaterhouseCoopers. Также в этом году Альфа-Банк получил награду как «Лучший частный банк» от Retail Finance и «Лучший интернет-банк в России в 2013 году» по мнению Global Finance; а журнал Spear's назвал Альфа-Банк Лучшим российским банком, предоставляющим услуги частного банковского обслуживания и управления большими капиталами в 2013 году.

В декабре 2013 года Альфа-Банк вошёл в список системообразующих Банков России «14 непотопляемых». В 2016 году занял 1-е место в рейтинге «индекс впечатления клиента».

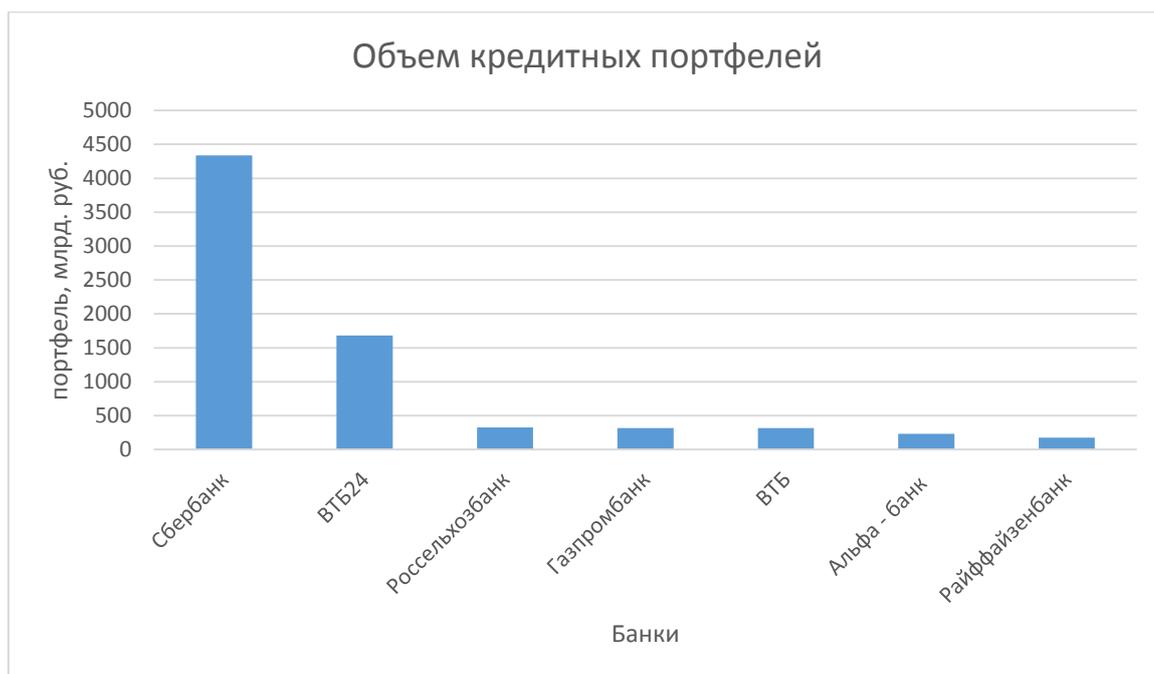


Рисунок 5– Крупнейшие игроки кредитного рынка кредитования частных лиц

На сегодняшний день на рынке кредитования по всем сегментам банк занимает 6-е место, уступая, таким игрокам рынка, как Сбербанк, ВТБ-24, Россельхозбанк, Газпромбанк и ВТБ.

Альфа – банк входит в пятерку крупнейшим банков рос – кредитования, на 01.01.2017г. объем портфеля банка составляет 24,2 млрд. руб.

На данный момент в АО «Альфа-Банк» работают более 26 тыс. сотрудников.

Финансовое положение Альфа – банка

Для исследования финансовых результатов деятельности АО «Альфа – банк» проведен горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия за 2014-2016 гг. Данные для анализа представлены в таблице 1.

По данным представленным в таблице 1 видно, что в период с 2015 по 2016 годы размер активов-нетто АО «Альфа – банк» увеличился на 2,32% и составил 23 140 4426 в 2016 году, положительная динамика была продиктована увеличением объемов кредитования в 2016году . Это привело к увеличению объема чистой прибыли в 2016 году на 21,89% (46 985 072) по сравнению с 2015 годом (36 697 817).

Помимо этого наблюдается незначительное увеличение кредитного портфеля с 1 470 809 498в 2015г. до 1 470 387 618 в 2016 г.

Капитал банка при этом уменьшился на -0,25% и составил в 2016 году 352 959 351 тыс. рублей. Основными факторами снижения объема капитала было – амортизация субординированных займов, включенных в стоимость дополнительного капитала, но при этом чистые доходы банка сократились на 17,9% по сравнению с 2015 годом, и составили в 2016 году – 90270620. Положительная динамика наблюдается от доходов, полученных в результате участия в капитале юридических лиц, доля прироста составляет более 66%.

За прошлый год, банк уменьшил комиссионные расходы на 88%, а это в свою очередь привело к увеличению объема комиссионных доходов на 12% , и в результате доходность от комиссионных операций составила в 2016 – 624 045 949 тыс. рублей.

Финансовый результат за отчетный период с 2015 по 2016 уменьшился на -386 449 084 и составил в 2016 году – 10 993 827. Также наблюдается отрицательная динамика в отношении рентабельности активов – нетто, за 2016 год она снизилась на -109,30%. Рентабельность капитала также снизилась и в 2016 году составила 6,6%, а в 2015 – 66,37%. Обязательный резерв был увеличен на 66,69%, по сравнению с предыдущим годом.

На основе всех ранее представленных показателей можно сделать вывод, что на сегодняшний день по многим показателям отмечается положительная динамика по сравнению с предыдущими годами, например, такими как рост активов – нетто, чистой прибыли, дохода от участия в капитале юридических лиц, и т.д., но также существуют серьезные «потери» в рентабельности активов – нетто и рентабельности капитала, а также уменьшение финансового результата, по сравнению с предыдущими годами. Все это может свидетельствовать о снижении эффективности деятельности АО «Альфа – банк».

Таблица 1 – Данные для анализа экономических (финансовых) показателей результатов деятельности АО «Альфа – банк» в 2014 – 2016гг.

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.			Отклонения (+/-)		Темп прироста, %	
	2014г	2015г	2016г	2015/2014г	2016/2015г	2015/2014г	2016/2015г
Активы нетто	184300355	223954008	231404426	39653653	+7450418	+21,51	+2,32
Чистая прибыль	48098615	36697817	46985072	11400798	+10287255	-23,70	+28,03
Кредитный портфель	1253806401	1470809498	1470387618	217003097	-421880	+17,30	-0,02
Капитал	258578710	35384531	352959351	4069203	-885789	+36,83	-0,25
Чистые доходы	108956743	109967447	102706209	1010704	-7261238	+0,92	-6,60
Вложения в ценные бумаги	233573419	277364834	352905363	-123605972	+75550529	+18,74	+27,23
Доход от участия в кап-ле юр. лиц	10176545	10472553	17445750	+296008	+6973197	+2,90	+66,58
Комиссионные доходы	546783445	554345841	624045949	10562396	+69700108	+1,38	+12,57
Комиссионные расходы	176543452	161651163	18665330	-14892289	-14298583	-8,43	-88,45
Финансовый рез-т за отчет. период	38645219	49642911	10993827	10997692	-386449084	+28,45	-77,85
Обязательные резервы	8956498	9116310	15196366	159812	+6080056	+1,78	+66,69
Рентабельность активов – нетто (%)	4,29	1,29	-0,12	-3	-1.41	-69,93	-90,69
Рентабельность капитала (%)	31,67	10,65	9,94	21,05	-0,71	-66,34	-6,66

Проведем анализ кредитного портфеля банка с помощью централизованного метода, базой данных послужила ежегодная бухгалтерская отчетность.

Таблица 2 – сведения об обязательных нормативах с 2014 по 2016гг.

Норматив	Нормативное значение	Год		
		2014	2015	2016
H₆	25	22,2	23,1	21,2
H₇	800	265,5	277,4	255,1
H₉	-	-	-	-
H_{9,1}	50	0,0	0,0	0,0
H₁₀	-	-	-	-
H_{10,1}	3	0,1	0,0	0,1

Анализируя таблицу 2 можно прийти к следующим выводам, что максимальный уровень риска на одного заемщика (**H₆**) в 2016 году составил 21,2, когда как годом ранее отмечен рост уровня риска на одного заемщика. Доля максимальных крупных кредитов в собственном портфеле (**H₇**) Альфа – банка в 2016 году составила 255,2, когда как ранее была отмечена положительная динамика. Величина крупных кредитных рисков, приходящихся на акционеров в рассматриваемом периоде времени равна 0.0, а величина предоставленных кредитов и займов инчайдерам за рассматриваемый период не превысила 0,1доли от общего объема кредитования.

Таблица 3 – Расчет и динамика показателей рентабельности деятельности «АО Альфа - банк » с 2014 по 2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016	Динамика изменений, %	
				2014/2015	2015/2016
Выручка, от банковских операций, тыс. руб.	268764567	207656212	531373580	-87,11	-60,92
Число дней в году, дней	360	360	360	0,00	0,00

Продолжение таблицы 3

Однодневный оборот выручки, тыс.руб.	60456	45678	62178	+32,35	-26,53
Стоимость активов, тыс.рублей	184300355	22395408	23140446	-17,70	-3,21
Стоимость оборотных активов, тыс. руб., в т.ч.:	167534560	98567434	84567345	+69,96	+16,55
Кол-во обыкновенных акций, шт.	10465	6578	8456	-37,14	-22,20
Чистая прибыль по дивидендам, тыс. руб.	1796300	1657436	1902639	+8,37	-0,12
Чистая прибыль, тыс.руб	65207331	24570160	20654715	-62,32%	-15,93
Показатели эффективности финансовой деятельности					
Общая рентабельность, %	0,35	0,23	0,19	+52,17	+21,05
Оборачиваемость активов, тыс.руб	1,45	0,92	1,67	+57,60	-44,91
Чистая прибыльность на акцию, тыс.руб	171,7	145,8	187,3	+17,69	-22,1

Поданным представленным в таблице 3 можно сделать выводы, что:

- В 2016 году наблюдается резкое снижение оборачиваемости активов на 44,91%, когда как с 2014 по 2015 годы было отмечено увеличение оборачиваемости активов на 57,60%. Причиной этому послужило снижение стоимости оборотных активов в 2016 году. Сокращение выручки от банковских операций и уменьшение чистой прибыли было продиктовано отчислениями на резервирование капитала;
- Общая рентабельности финансовой деятельности АО «Альфа – банк» в 2015 году увеличилась более чем на 50%, когда как в 2016 году, опять наблюдается отрицательная динамика, которая привела к снижению рентабельности до 21%. Это было продиктовано падением стоимости активов в 2016 году на 3%, а в 2015 на 18%.
- Снижение чистой прибыли на одну акцию в 2016 году, более чем на 20% по сравнению с 2015.

2.2 Анализ кредитного портфеля АО «Альфа – банк». Выявление проблем АО «Альфа – банк» в розничном сегменте

Проведем анализ кредитного портфеля АО «Альфа – банк», за 2014 – 2016 на основе данных представленных в ежегодном отчете о финансовом состоянии.

В результате анализа представленных кредитов и авансов клиентов за период с 2014 по 2016 гг. (табл.4) можно прийти к выводу, что в 2016 году наблюдается уменьшение объема выданных кредитов как корпоративным клиентам на 7,76%

(-46 602 917) и физическим лицам – 10,16% (-17 635 688) по сравнению с 2015 годом. Альфа – банк в 2016 году сократил объем дебиторской задолженности по финансовой аренде на 13%. При этом наблюдается увеличения объема авансов по финансовым операциям на 30,45%, за счет сокращения резервов под обеспечение кредитов и авансов корпоративным клиента на 27,45%. Общий объем выданных кредитов за 2016 год корпоративным клиентам уменьшился на -3,90% и составил 1 146 668 408 рублей. Отрицательная динамика наблюдается и при анализе объема выданных кредитов и авансов физическим лицам (-10,16%). Общий объем кредитования корпоративных клиентов и физических лиц в 2016 году уменьшился на - 64 238 605 (- 4,63) и составил 1 323 028 347. Данная отрицательная динамика была во многом продиктована последствиями экономического кризиса 2015 года.

Но при всем этом в 2016 году произошло незначительное уменьшение объема выданных кредитов и авансов физическим лицам, чем корпоративным клиента. Но на сегодняшний день, банку необходимо направить усилия на увеличение объемов кредитования физических лиц, а также на увеличение доли в розничном сегменте по России.

Проведем более подробную оценку кредитного портфеля АО «Альфа – банк». Проанализируем количество кредитных договоров по кварталам заключенных в каждом дивизионе Альфа – банка нашей страны за 2016 год в рамках розничного кредитования.

Таблица 4 – Динамика изменения кредитов и авансов клиентам в период с 2014 по 2016 гг., тыс.руб.

Кредиты (тыс.руб.)	Год			Отклонение, тыс. руб. (+/-)		Темп прироста, %	
	2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015	2015/2014
Корпоративные кредиты	1 223 723 215	1 326 793 476	1 290 567 305	- 103 070 261	+ 36 226 171	- 7,76	+2,80
Договоры покупки и обратной продажи	36 862 492	37 964 300	37 985 098	- 1 101 808	- 20 798	- 2,90	-0,05
Дебиторская задолженность по финансовой аренде	36 447 132	41 910 977	42 356 191	- 5 463 845	- 446 000	- 13,03	-1,05
Авансы по финансовым операциям	2 045 905	1 568 025	1 678 456	+ 477 880	- 110 431	+30,45	-6,57
Кредиты и авансы корпоративным клиентам	1 299 078 744	1 403 236 778	1 338 400 050	- 104 158 034	+ 64 836 728	-7,48	+4,84
За вычетом резерва под обесценивание кредитов и авансов корпоративным клиентам	(152 410 336)	(209 965 453)	(185 611 598)	- 57 555 117	+ 24 353 855	- 27,45	+13,12
Итого кредиты и авансы корпоративным клиентам	1 146 668 408	1 193 271 325	1 152 788 452	- 46 602 917	+ 40 482 873	-3,90	+3,51
Кредиты и авансы физическим лицам	185 499 228	206 369 617	220 649 170	- 20 870 389	- 14 279 553	-10,16	- 6,47
За вычетом резерва под обеспечение кредитов и авансов физическим лицам	(9 139 289)	(12 373 990)	(8 567 890)	- 3 234 701	+ 3 806 100	-26,14	+ 44,42
Итого кредиты и авансы физическим лицам	176 359 939	193 995 627	212 081 280	- 17 635 688	- 18 085 653	-9,09	- 8,52
Итого кредиты и авансы клиентам	1 323 028 347	1 387 266 952	1 384 869 732	- 64 238 605	+ 2 397 220	-4,63	+0,17

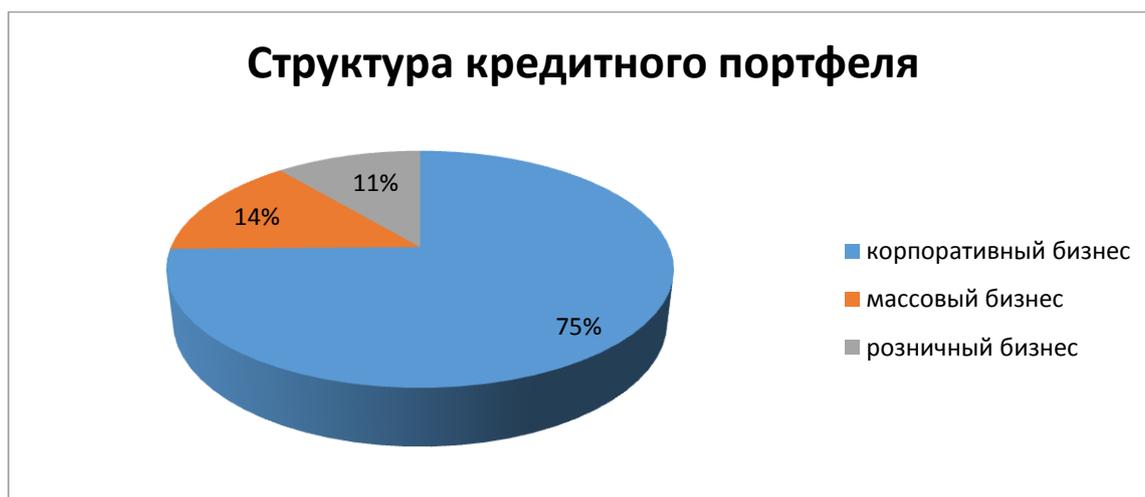


Рисунок 6 – Структура кредитного портфеля АО «Альфа – банк» на 01.01.2017г, %

Из рисунка 6, мы видим, что наибольшая доля в кредитном портфеле приходится на корпоративный бизнес и составляет 75%, клиентами которого являются крупные компании и предприятия различных отраслей деятельности. Массовый бизнес занимает 14%, его непосредственные клиенты – это более мелкие предприятия и организации. Самая меньшая доля в кредитном портфеле АО «Альфа – банк» приходится на розничный бизнес. Именно его, по мнению специалистов, следует развивать, в условиях нынешней экономики. Более подробно проведем оценку кредитного портфеля розничного бизнеса.

Таблица 5 – Анализ объема заключенных договоров в дивизионах по направлению розничного кредитования по кварталам за 2016 год (в шт. договоров)

Дивизионы (шт.)	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	Отклонение, шт. (+/-)		Темп прироста, (%)	
					4/1	3/2	4/1	3/2
Дальневосточный	24 098	25 564	25 782	26 734	+2 636	+218	+1,09	+0,85
Западная Сибирь	27 783	28 687	27 623	29 874	+2 091	-1 064	+7,52	-3,70
Москва	28 785	27 645	27 123	35 756	+6 971	-22	+24,21	-1,88
Поволжский регион	25 542	26 432	28 540	27 893	+2 351	+2 108	9,20	+7,97
Санкт – Петербург	18 945	19 523	20 613	22 567	+3 622	+1 090	+19,11	+5,58
Северо – Запад	6 784	6 452	6 982	7 698	+914	+530	+13,47	+8,21
Уральский регион	24 060	22 763	23 864	24 145	+85	+1 101	+0,35	+4,83
Центральный	22 871	21 834	22 999	23 670	+799	+1 135	+3,49	+5,19
Юго – Западный	17 983	15 723	17 845	18 567	+584	+2 122	+3,24	+13,49
Южный регион	20 674	21 439	22 671	23 567	+2 893	+2 122	+13,99	+13,49
Итого	217 535	216 062	224 042	240 471	+22936	+7 980	+10,54	+3,69

Как мы видим из таблицы, что общий объем заключенных кредитов в различных кварталах значительно отличается, так как на данный вид кредит оказывает влияние факторы сезонности, географического местоположения, демографическая и социальная обстановка в дивизионе. Отмечен рост показателей общих заключенных кредитных договоров во всех дивизионах в четвертом квартале (в связи с новогодними праздниками, как правило, объем продаж в среднем возрастает на 12 – 15 %) по отношению к первому кварталу, но в первый и второй квартал наблюдается «стагнация» продаж. Темп прироста количества заключенных договоров в 3-м квартале увеличился на 3,69%, по сравнению с 2-м кварталом. Наибольший объем заключенных договоров приходится на такие дивизионы, как Москва и Московская область, Поволжский дивизион, Дальневосточный и Западная Сибирь.

Теперь проведем анализ количества заключенных договоров Альфа – банком за последние пять лет по всей России.

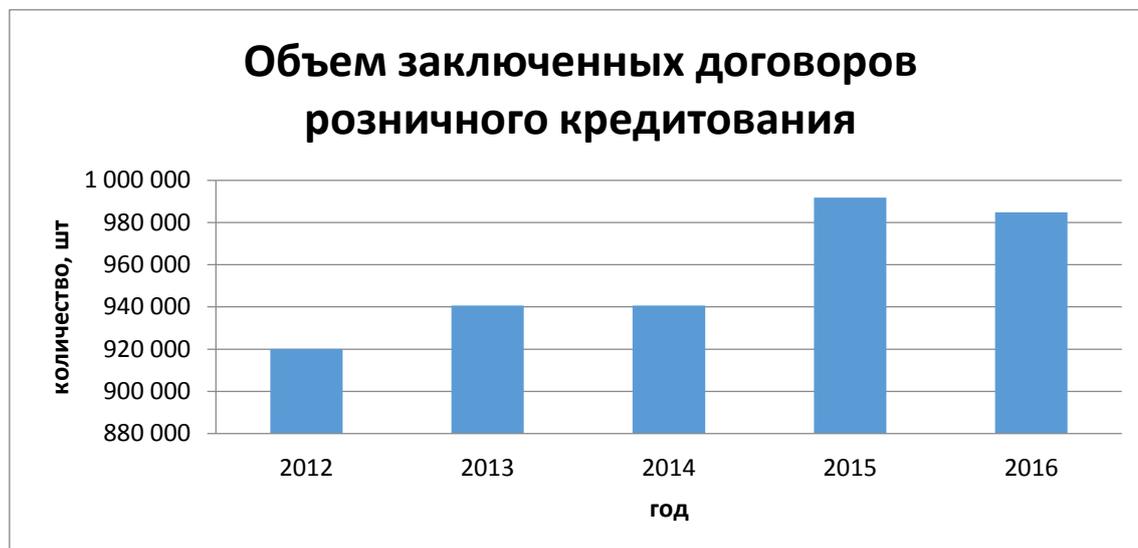


Рисунок 7 – Динамика заключенных договоров по направлению розничного кредитования с 2012 по 2016 годы (шт. договоров)

Из рисунка 7, можно сделать вывод, что с 2012 года наблюдается повышение количества заключенных кредитных сделок, но в 2016 году объем сделок был снижен на 6 858. Причиной этому может служить замедленный рост экономики в стране связанный с последствиями мирового финансового кризиса.

Произведем оценку объема предоставленного денежных средств на территории всех дивизионов с 2012 по 2016 гг.

Таблица 6 – Анализ объема предоставленных денежных средств, в рамках розничного кредитования (тысяч рублей)

Дивизион (тыс.руб.)	Год			Отклонение, руб. (+/-)		Темп прироста,%(+/-)	
	2014	2015	2016	15/14	16/15	15/14	16/15
Дальневосточный	2 707 674	2 700 834	2 679 785	-6 840	-21 049	-0,25	-0,77
Западная Сибирь	3 167 899	3 286 452	3 200 654	-414 393	-85 798	-11,19	-2,61
Москва	3 700 845	3 702 400	3 588 654	+1 555	-113 746	+0,04	-3,07
Поволжский регион	3 452 674	3 489 786	3 388 995	+37 112	-100 791	+1,07	-2,88
Санкт – Петербург	3 001 456	3 100 675	3 067 835	+99 219	-31 840	+3,30	-1,05
Северо – Запад	3 676 110	3 769 000	3 699 765	+92 890	-69 235	+2,52	-1,83
Уральский регион	3 265 601	3 406 779	3 403 645	+141 178	-3 134	+4,32	-0,09
Центральный	3 345 678	3 457 453	3 339 675	+111 775	-117 778	+3,34	-3,40
Юго – Западный	2 996 456	3 034 657	2 845 690	+38 201	-188 967	+1,27	-6,22
Южный регион	3 589 003	3 690 567	3 599 785	+101 564	-90 782	+2,82	-2,45
Итого	38634986	39678055	35444879	+40 069	-4 233 176	-89,73	-10,66

Из данных представленных в таблице 6 можно сделать вывод, что в объеме предоставленный в кредиты денежных средств наблюдается постепенный рост по годам, но в 2016 отмечена отрицательная динамика и снижение достигнутого в 2015 году объема выданных денежных средств до 35 444 879 тысяч рублей (-10,66). Но в целом по всем дивизионам темп прироста составляет не более -7%, наибольшее отклонение от предыдущего года наблюдается в Юго-Западном дивизионе и составляет - 188 967 от предыдущего года. Для Москвы отклонение составляет -3,07%, для Поволжского региона - 2,88%, для Санкт – Петербурга -2,88%. наименьшие отклонения от предоставленных денежных средств в кредиты отмечается а таких дивизионах, как Уральский (-0,09) и Дальневосточный (-0,77). Для Северо – западного дивизиона характерно изменение в объеме вызванных кредитов на -3 134 тыс. рублей, что составит темп прироста -1,83. Для Южного региона отклонение от 2015 года составит -90 782 тыс.руб.

Таблица 7 - Динамика кредитной активности розничного бизнеса АО «Альфа – банк» за 2014 – 2016 гг.

Показатели (тыс.руб)	2014	2015	2016	Динамика изменений, %	
				2014/2015	2015/2016
Оборот кредитов физ.лицам	281873308	247926454	232026627	+1,49%	-6,41%
Кредитный портфель	1253806401	1470809498	1470387618	+1,17%	+0,99%

На основе представленных данных, можно сделать вывод, существует отрицательная динамика оборота кредитов, выданных физическим лицам, в 2016 году он снизился на 6,41%(232026627 тыс.руб) по сравнению с 2015 годом (247926454). Положительная динамика с 2014 по 2015 годы, свидетельствовала о росте кредитного потенциала на 1,49%.

С 2014 по 2015гг. кредитный портфель АО «Альфа – банк» увеличился на 1,17%, в 2016 году также отмечается увеличение менее чем на 1% объем кредитного портфеля оставил – 1470387618 тыс.руб. С 2014 по 2015 годы увеличение составляло +1,17%

Все это может свидетельствовать о постепенном падении кредитной активности банка, в свою очередь это может отрицательно отражаться на финансовых результатах банка. Поэтому банку необходимо проводить мероприятия по увеличению своего кредитного портфеля, так как предоставление кредитов – основная операция, обеспечивающая доходность и стабильность существования любого банка.

Непосредственное влияние на качество кредитного портфеля любого коммерческого банка оказывает величина просроченных кредитов, а также оценка клиента по категориям качества заемщика. Данное мероприятие способствует банку прогнозировать возвратность средств и уровень кредитного риска заемщика. Проведем подробный анализ просроченных кредитов в Альфа – банке за 2016 год.

Таблица 8– Анализ кредитов физическим лицам, по критерию категории качества за 2016 год (тыс. руб.)

	Кредиты физическим лицам				Итого
	кредитные карты и персональные кредиты с погашением в рассрочку	ипотечные кредиты	автокредиты	потреб. кредиты	
Текущие необеспеченные					
• категория качества 1	749	-	287 950	-	288 699
• категория качества 2	-	-	-	-	-
• категория качества 3	5 515 060	497 954	2 953 726	1 594 206	10 560 946
• без присвоения категории качества	127 239 063	5 613 100	30 055 720	668 351	163 576 234
Итого текущих необеспеченных кредитов	132 754 872	6 111 054	33 297 396	2 262 557	174 425 879
Просроченные, но не обесцененные					
• с задержкой платежа менее 30 дней	2 464 003	84 881	878 497	89 413	3 516 794
Итого просроченных, но не обесцененных	2 464 003	84 881	878 497	89 413	3 516 794
Индивидуально определенные как обесцененные					
• с задержкой платежа до 30 дней	2 167 033	522 624	19 418	8 329	2 717 404
• с задержкой платежа 30 дней	110 755	72	455	-	111 282
• с задержкой платежа от 30 до 90 дней	1 445 766	57 845	552 319	27 095	2 083 025
• с задержкой платежа от 90 до 180 дней	1 804 013	30 516	617 580	18 435	2 470 544
• с задержкой платежа от 180 до 360 дней	1 370	11 922	19 090	19 681	52 133
• с задержкой платежа свыше 360 дней	5 241	6 322	60 235	50 369	122 167
Итого индивидуально обесцененных	7 002 510	623 650	2 067 640	22 463	9 716 263

Итого кредитов и дебиторской задолженности вычета резерва	154 160 673	8 906 898	39 623 991	3 623 991	206 369 617
Резерв под обеспечение	(9 074 709)	(381 985)	(138 621)	(138 621)	(12 373 990)
Итого кредитов и авансов клиентам	145 085 964	8 514 913	3 485 370	3 485 379	193 995 627

На основе данных представленных в таблице 8, можно сделать следующие выводы – что, большой объем кредитных средств на сегодняшний день не имеющих никакой категории качества, а именно 163 576 234 – такой большой объем денежных средств может негативно отразиться на состоянии кредитного портфеля Альфа – банка в целом, т.к. банком не определена степень кредитного риска на данный объем кредитов. Самый большой объем текущих необеспеченных кредитов на 2016 год составил 132 754 872 и приходится на категорию - Кредитные карты и персональные кредиты с погашением в рассрочку. Самый общий объем просроченных на 30 дней, кредитов, но не обесцененных приходится на Кредитные карты и персональные кредиты с погашением в рассрочку. При рассмотрении среза кредитов предоставленным физическим лицам самый большой объем обесцененных кредитов (2 717 404), при задержке платежа до 30 дней. Также большой объем обесцененных кредитов приходится на кредиты с задержкой платежа от 30 до 90 дней и от 90 до 180 дней. Большой объем задержек платежей по данным категориям может негативно отразиться на качестве кредитного портфеля. Совокупность индивидуально обесцененных кредитов составляет 9 716 263. Резерв под обеспечение кредитного портфеля за 2016 год составил 12 373 990. А общая сумма кредитов и авансов клиента за 2016 составляет 193 995 627. Можно сделать вывод, что большой объем кредитов и авансов клиентам вообще не имеют никакой категории качества, т.е. не определена никаким образом степень кредитного риска по конкретному кредиту и заемщику. Банку необходимо совершенствовать систему оценки качества заемщиков для минимизации кредитного риска. Данные меры

приведу и к уменьшению объема обесцененных кредитов с задолженностью платежа до 30 и свыше дней.

Проанализируем компоненты кредитного портфеля физических лиц АО «Альфа – банк» и определим какой вид кредитования развивается медленнее других. Сначала определим структуру кредитного портфеля банка. И удельный вес каждого компонента.

Анализируя динамику видов розничного кредитования с 2013 по 2016 годы можно прийти к выводу, что банку следует (табл.9) существенное внимание на развитие потребительского кредитования. Развитие потребительского кредитования будет экономически эффективнее, по сравнению с «продвижением» автокредитования. Поэтому необходимо направлять усилия на развитие и увеличение в данном направлении доли банка.

Относительно небольшая доля Альфа – банка в секторе розничного бизнеса. В свою очередь банку необходимо принимать меры по оптимизации объема кредитного портфеля, увеличение числа выдаваемых кредитов физическим лицам, уменьшения процента «невозврата» или «просрочки» выдаваемых кредитов, разработать более совершенную систему оценки категории качества ссудной задолженности, что автоматически приведет к снижению объема кредитов с задержкой платежа. Предпринимать меры по увеличению рентабельности капитала.

Теперь проведем анализ динамики объемов продаж видов розничного кредитования АО «Альфа – банк» за последние четыре года.

Таблица 9 - Динамика изменения каждого вида розничного кредитования АО «Альфа – банк» за последние четыре года

Вид кредита	Абсолютные величины, тыс. руб.				Отклонения (+/-)			Темп прироста, %		
	2013	2014г	2015г	2016г	2013/2014	2015/2014г	2016/2015г	2014/2013	2015/2014	2016/2015
Кредитные карты и персональные кредиты с погашением в рассрочку	144567344	149456256	154160673	140753053	+4888912	+4704417	-13407620	+1,03	+1,04	+0,91
Ипотечные кредиты	7567834	7990546	8906898	5725306	+422712	+916352	-2081592	+1,05	+1,11	+0,76
Автокредиты	3762390	3894567	3623991	3575879	+132177	-270576	-1148112	+0,10	+1,3	+0,68
Потребительские кредиты (pos)	36745607	38456784	39678055	35444879	+1711177	+1221271	-4179112	+0,89	+0,93	+0,89
Итого кредиты физ.л. (чист. ссудная задолж.)	191643175	199798153	206369617	185499228	+8154978	+6571464	-187819695	+1,04	+1,03	0,89

2.3 Анализ кредитных продуктов АО «Альфа - банк»

Банк осуществляет все виды основных банковских операций розничного сегмента, помогая при этом ориентироваться клиентам в финансовом мире, эффективно использовать и вкладывать денежные средства, обеспечивая удобство и качество банковского обслуживания. Основными направлениями для банка в этом сегменте кредитования являются: кредитование физических лиц, кредитами наличных и кредитными картами. Занимая одни из первых позиций в российском банковском секторе, Альфа – банк постоянно совершенствует, продуктовую линейку, адаптируя ее под предпочтения клиентов, делая ее понятной и простой. Рассмотрим основные виды продуктов АО «Альфа – банк» в розничном бизнесе.

Кредитные пластиковые карты – банк предоставляет широкий выбор видов пластиковых карт со специальными условиями (золотые, платиновые карты), карты для торговых сетей (М. видео, ДНС), зарплатные карты («Доходная карта»), карты с возможностью накапливать рубли и с помощью них оплачивать авиабилета компаний «Арофлот», «S7».



Рисунок 8 – Крупнейшие игроки рынка пластиковых карт на 01.01.2017г.

Анализируя данные представленные в диаграмме, можно прийти к выводу, что на сегодняшний день Альфа – банк имеет долю лишь 9% , находясь на одном «уровне» с ВТБ24 и Русским Стандартом.

Наиболее популярными кредитными картами Альфа – банка являются: «100 дней без %», «Cash back», «Alfa – Miles» и т.д. рассмотрим подробнее условия данных карт.

Кредитная карта «100 дней без %»

- Льготный лимит: до 300 000 рублей
- Льготный период: до 100 дней
- Процентная ставка от: 23,99%
- Возраст: от 18 до 70 лет
- Процент одобрения: высокий.

Кредитная карта «Cash back»

- Льготный лимит: от 10 000 до 300 000 рублей
- Льготный период: до 60 дней. Для снятия наличных
- Процентная ставка: 25,99%
- Возраст: от 18 до 70 лет
- Процент одобрения: средний.

Кредитная карта «Alfa – Miles»

- Кредитный лимит: от 10 000 до 600 000
- Льготный период: до 60 дней
- Процентная ставка: от 25,99%
- Возраст: от 18 до 70 лет
- Процент одобрения: средний

Нецелевые кредиты наличными – банк представляет возможность взять кредит в наличной форме физическим лицам от 11,99% годовых, срок кредитования варьируется от 1 до 5 лет. Кредитный лимит: от 50 000 до 3 000 000 рублей. Процентные ставки напрямую зависят от суммы кредита.

- От 50 000 до 250 000 рублей – ставка 14,99-25,99%
- От 250 000 до 700 000 рублей – ставка 13,99 – 21,99%
- От 700 000 до 3 000 000 – ставка 11,99 – 21,99%.



Рисунок 9 – структура рынка нецелевых кредитов России

На сегодняшний день банк занимает лишь 4% процента рынка кредитования наличными. Главными конкурентами выступают Сбербанк, ВТБ24, ВТБ, Россельхозбанк, 38% рынка занимают коммерческие банки доля которых меньше 2%.

Потребительское кредитование – одно из ключевых направлений всего розничного бизнеса Альфа – банка, поэтому более подробно рассмотрим данное направление. Включает в себя следующие виды: кредит наличными, pos – кредитование.

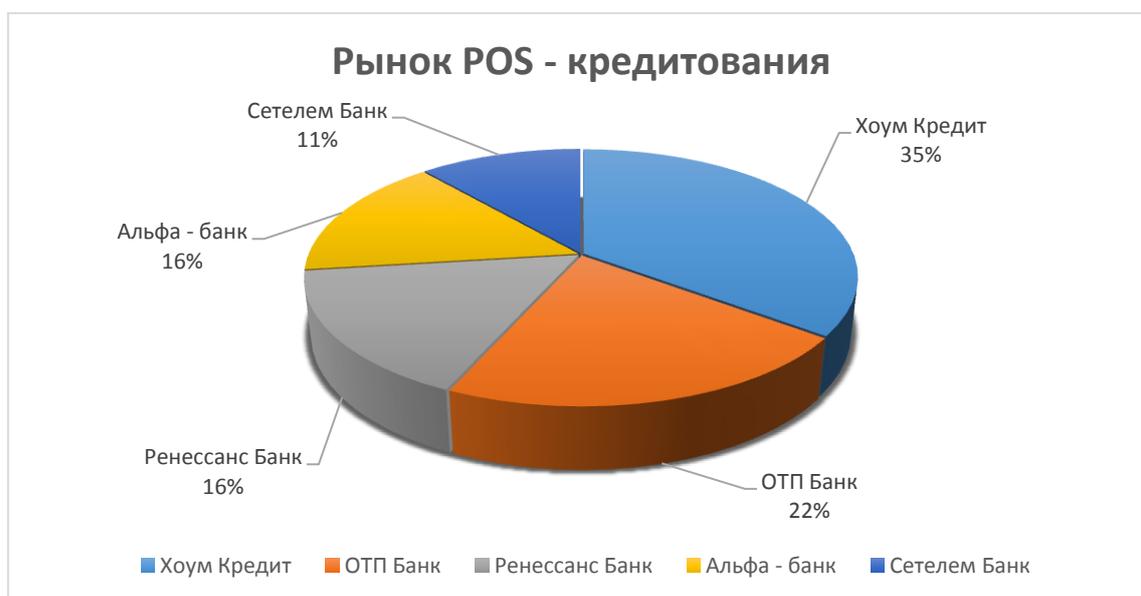


Рисунок 10 – Структура рынка pos – кредитования на 01.01.2017

Кредиты наличными - предоставляется на любые цели, лимит от 50 000 до 3 000 000 рублей. Величина процентной ставки рассчитывается для каждого клиента и индивидуально, и не может быть менее 11,99%. Срок от 1 до 5 лет. Заявка рассматривается в течении 5 дней. Комиссия за предоставление и обслуживание кредита не взимается. Банк предоставляет возможность участия в страховых программах «Защита дохода и жизни заемщика». Для оформления заявки необходим минимальный перечень документов. Клиент сам может выбрать дату внесения периодических платежей, без комиссии.

Более подробно рассмотрим роз – кредитование. Потребительский кредит в системе продаж роз – продаж предоставляется сроком от 4 до 24 месяцев. Имеет целевую направленность и носит одноразовый характер. Минимальная сумма кредитования для Москвы и регионов составляет – 8000 рублей. Максимальная сумма кредитования зависит от того сегмента, к какому товар относится, и может варьироваться от 40 000 до 100 000 рублей. Выделяют несколько типов сегментов, таких как:

- Цифровой – за счет кредитных банковских средств клиент может приобрести цифровую технику, мобильные телефоны и ноутбуки, в т.ч. сервисные услуги по настройке, установке и обслуживанию. Максимальный лимит кредитования – 40 000 рублей.
- Основной сегмент - за счет кредитных средств Банка могут быть приобретены бытовая, аудио- и видеотехника, компьютеры, игрушки, товары для дома, электротовары и т.д., в т.ч. сервисные услуги по настройке, установке и обслуживанию. Максимальный лимит кредитования – 150 000 рублей.
- Акции – отдельная группа кредитных предложений, это различные интересные предложения Банка с крупными партнерами. Обычно это акции низкодоходные для Банка, но привлекают большой объем Клиентов. За счет кредитных средств в рамках проведения акции можно приобрести товары, оговоренные условиями конкретной акции на территории конкретного магазина - партнера. Максимальный лимит кредитования – 150 000 рублей.

- Отраслевой сегмент - за счет кредитных средств Банка могут быть приобретены товары и услуги высокой стоимости - ремонт, отдых, одежда, строительные материалы, мебель и кухни, спорт, окна, двери, медицина и т.д., в т.ч. сервисные услуги по установке и обслуживанию. Максимальный лимит кредитования – 300 000 рублей.

- Премиальный сегмент - за счет кредитных средств Банка могут быть приобретены товары и услуги высокой стоимости - дачного дома/услуг по строительству дачного дома, мебели, дорогой бытовой техники, квадро/мототехники. Максимальный лимит кредитования – 2 000 000 рублей.

Первоначальный взнос может быть от 0 до 99%. Процентная ставка напрямую зависит от кредитного предложения и может варьироваться от 14% до 63,5%.

Погашение кредита осуществляется равными ежемесячными платежами, но при этом у клиента всегда есть возможность частичного и полного досрочного погашения кредита. Не существует комиссии за обслуживание счета и предоставление кредита.

Требования АО «Альфа – банк», предъявляемые к заемщику:

1. Физическое лицо должно быть резидентом (находится на территории страны больше 4 – х месяцев) или гражданином РФ.

2. Возраст: женщины с 19 лет, мужчины с 20 лет.

3. Наличие только постоянной регистрации, соответствующей регионам оформления.

4. Наличие постоянного места работы, минимальный стаж – 3 месяца. Необходимо знать официальное название организации, адрес расположения и номер стационарного телефона и указать эти данные в Анкете-Заявлении.

5. В обязательном порядке наличие мобильного телефона. В момент оформления кредита, указываемый телефон должен быть включен и находиться у Клиента при себе. Номер мобильного телефона должен принадлежать Заемщику. Домашний стационарный номер телефона не является обязательным, но рекомендованным.

6. Т.е. необходимо, чтобы в Анкете-Заявлении были обязательно указаны рабочий телефон и личный мобильный телефон Клиента + (при наличии) стационарный по месту проживания/ регистрации.

7. Заявленный ежемесячный доход должен быть не менее:

10 000 рублей (для жителей Москвы и Московской области);

8 000 рублей (для Санкт-Петербурга и Ленинградской области);

5 000 рублей (для остальных регионов).

8. Действительный на момент подачи Анкеты-Заявления пакет документов.

Порядок оформления кредитных продуктов

1. Оформление кредитной заявки

Можно разделить на два этапа – формирование кредитной – заявки и оформление анкеты – заявления и отправка заявки на рассмотрение и ожидание решения

Формирования кредитной заявки происходит при участии специалиста по продажам Альфа – банка. Все данные берутся из паспорта, интервью с предполагаемым клиентом (название организации, в которой клиент работает, ее адрес, контактный телефон, и т.д.), стоимость товара берется из товарной выписки магазина партнера.

Оформление анкеты – заявления – после того, как сформирована кредитная заявка происходит формирование анкеты – заявления. Специалист по продажам распечатывает анкету – заявление и проверяет ее на корректность заполнения, при нахождении ошибок производит исправление кредитной заявки в программе SLOLP CF.

Отправка заявки на рассмотрение и ожидание решения – после того, как заявка сформирована она отправляется на рассмотрение. Срок рассмотрения заявки в среднем составляет 5 – 15 минут.

2. Рассмотрения кредитной заявки – проходит в несколько этапов:

Идентификация – проверка клиента на наличие открытых кредитов в других банках, в черных списках.

Методом оценки кредитоспособности банка является скоринг – автоматическое рассмотрение кредитной заявки с помощью специальной программы, оценка кредитоспособности заёмщика. Прямое влияние на скоринг оказывает – стаж работы на последнем месте работы более 6 месяцев, наличие при себе второго документа (СНИЛС, права на вождение ТС), дополнительный доход (премия, бонусы), наличие ранее погашенных кредитов, указывание контактных данных близких родственников.

Верификация – прозвон клиента, как правило для уточнения информации, проверка клиента по имеющимся базам данных.

3. Получение решения

Получение отрицательного решения – в данном случае клиенту распечатывается уведомление о невозможности предоставить потребительский кредит. Данные клиента автоматически отправляются в блок – лист в программе, сроком на 28 рабочих дней.

При получении положительного решения – клиенту автоматически открывается счет. При согласии Клиента с условиями предоставления кредита, предоставленной ему суммой кредита и процентной ставкой Специалист по продажам вводит в программу номер и срок действия карты Visa Classic Unembossed (VCU) или MasterCard Unembossed (MCU). После внесения данных по карте, Специалист по продажам печатает документы на кредит. Сразу после подписания документов Специалист по продажам подтверждает данное действие в программе.

После чего Специалист по продажам выдает Клиенту Памятку по погашению кредита (данная Памятка индивидуальна для каждого региона) и информирует Клиента о порядке, сроках и каналах погашения кредита, о неустойках при просрочке. Затем направляет Клиента к сотруднику ТТ (в кассу магазина).

Стандарты работы POS –специалиста по продажам

Цели:

- Выполнение поставленных планов по кредитам, ОПС, а также дополнительных услуг. При этом необходимо прикладывать усилия при достижении плановых индивидуальных и командных показателей (набирать необходимое количество баллов в общем командиром зачете);
- Обеспечить качественный уровень обслуживания клиентов в соответствии с миссией банка;
- Увеличение объемов продаж на ТТ, с помощью увеличения доли банка и привлечения новых клиентов, установления доверительных отношений с ними. Данная цель является самой важной для банка.

Действия в течении рабочего дня – специалисту необходимо каждый день перед началом рабочего дня необходимо приводить рабочее место в порядок, рекомендуемое время прихода на работу – за 15 минут до рабочего дня. В начале рабочего сотруднику банка необходимо совершить обход привязок – партнеров, оставив при этом контактный номер сотрудника банка.

В течении дня активно работать на территории торговой площадки, не уходить раньше времени домой. Каждый сотрудник имеет 40 минут на обед с 13.00 до 17.00 и 3 перерыва по 15 минут на технический перерыв.

В течение дня работник отправляет два промежуточных отчета старшему специалисту своей группы и один итоговый отчет за 30 минут до конца рабочего дня.

3. Управление кредитным портфелем АО «Альфа – банк»

3.1 Современные методы управления кредитным портфелем в Альфа – банке

На сегодняшний день, в условиях посткризисного периода любому коммерческому банку необходимо прикладывать усилия по оптимизации кредитного портфеля. Процесс управления кредитным портфелем в России на данный момент не регламентирован нормативными документами ЦБ РФ, так как это продиктовано сложностью построения единой системы управления ссудами и оценками качества кредитов для всех банков и видов кредитных задолженностей. Коммерческие банки сами выбирают критерии и показатели для оценки кредитоспособности заемщика.

Для решения проблем, связанных с состоянием кредитного портфеля любой банк должен учитывать следующие аспекты:

- Банк должен сформировать ясную кредитную политику, которая выражается в постановке определенных задач и минимизации кредитных рисков;
- Необходимо определить критерии качества рисков, для того чтобы минимизировать убытки вследствие наступления банкротства;
- Тщательно изучать финансовое состояние потенциального клиента;
- Внедрение перспективных форм кредитования, для эффективного использования кредитных ресурсов и расширения объемов кредитования.

Основные модели управления кредитным портфелем:

- Диверсификация активов
- Предварительный анализ платежеспособности заемщика
- Создание резервов для покрытия кредитного риска
- Анализ и поддержание оптимальной структуры кредитного портфеля коммерческого банка
- Требования обеспечения ссуд и целевого их использования.

В современном банковском секторе наибольшее распространение имеют следующие методы оптимизации кредитного портфеля:

- Создание новых продуктов и выведение и на новый рынок;
- Совершенствование уже имеющихся продуктов, путем предложения новых условий;
- Деятельность на вторичном рынке, а именно покупка или перепродажа кредитных портфелей.

На сегодняшний день одним из ключевых направлений кредитной политика АО «Альфа – банк» является розничное кредитование. Поскольку 2016год отразился на деятельности банка лишь небольшим увеличением финансовых показателей по сравнению с предыдущими годами. Банку необходимо прикладывать усилия по увеличению объема кредитного портфеля, увеличению финансовых результатов, чистых доходов. Для увеличения кредитного портфеля необходимо реализовать мероприятия, направленные на предоставление своим клиентам новых продуктов/услуг, разработанные с применением новых информационных технологий. Внедрение инновационных решений, на сегодняшний день способствует обеспечению выхода на новые целевые аудитории, во многом способствуя росту объема продаж, расширению клиентской базы, извлечению прибыли.

Разработка розничных продуктов в АО «Альфа – банк» сосредоточена на бизнес-блоке розничных продуктов и услуг. Главная задача данных блоков состоит в создании высокотехнологичных продуктов, нацеленных на определенный рыночный сегмент и отличающиеся выгодными от банков- конкурентов. От того, насколько эффективно будут реализованы поставленные планы по разработке нового продукта, зависит эффективность его продаж и дальнейшие перспективы его рыночного развития и позиционирования.

Алгоритм разработки и внедрения банковских АО «Альфа – банк» регулируется положением «О создании, внедрении, продвижения и продажи новых продуктов», основанным на принципах разграничения сфер компетенции и полномочий структурных подразделений, при их активном взаимодействии и последовательном прохождении основных логических этапов работы:

- инициирование процесса разработки продукта (постановка идеи и целей, анализ целевой аудитории, расчет экономической эффективности предложенного продукта, принятия решения на разработку, определение сроков реализации данного продукта);
- создание продукта (проектирование продукта, формирование пакета нормативной документации, включая формы типовых договоров, регламента, плана бухгалтерских проводок, технического задания на автоматизацию задачи);
- создание и тестирование программного модуля; согласование продукта с заинтересованными подразделениями; утверждение пакета нормативной документации; регистрация продукта в продуктовом реестре; передача готового продукта подразделениям банка с рекомендациями при формировании тарифной политики и последующей организации продаж);
- внедрение продукта (обучение персонала, продающих подразделений, утверждение тарифов) и продажа продукта (массовое рыночное продвижение);
- поддержка продукта (маркетинговые мероприятия по продвижению)
- комплексный мониторинг (аналитика полученных результатов, на определенный период времени, обратная связь).

Объектом инновации деятельности может считаться сам банковский продукт, технология или группа продуктов, нацеленных на определенные клиентские сегменты. Инициатором создания розничного продукта может выступить любое структурное подразделение АО «Альфа – банк» представившее соответствующее обоснованное предложение по развитию банка. Обоснованные идеи должны быть положены на результаты предварительных маркетинговых исследований, определяющие целевые аудитории, рыночные сегменты, оценки целесообразности и экономической эффективности внедрения того или иного продукта или услуги.

Альфа – банку следует сконцентрировать внимание на более широком применении системы интернет технологий в розничном потребительском

кредитовании. Данные меры приведут не только к увеличению объемов продаж, клиентской базы, а также прибыли, но и сократят затраты на обучение и содержание персонала, уменьшат зависимость банка от текучести кадров. Наглядным примером этого может служить реализация онлайн – кредитования Alfa – onlinecredit в магазинах – партнерах. Магазины партнерами могут быть любые магазины, занимающиеся продажей – бытовой техники и электроники с помощью интернет – магазина, ювелирных изделий, строительной техники и др. Данное решение будет способствовать сокращению затрат на обучение персонала, оплату труда. Основным «полем» для продаж будет интернет с четко разработанной и понятной программой оформления онлайн – заявки на кредит, увеличит долю охвата рынка в секторе потребительского кредитования и приведет к увеличению маржинальной прибыли.

Чтобы получить кредит, надо стать пользователем системы. Для этого нужно на сайт WebMoney. После регистрации скачиваем и устанавливаем на компьютер WM Keeper Classic. Это специальная программа, которая дает возможность управления по всем счетам и операциям по ним сразу через интерфейс. Альтернативным вариантом может служить банковская сетевая система Яндекс Деньги, которая является более простой в управлении.

Процедура оформления онлайн - заявки на кредит будет выглядеть следующим образом: потенциальный клиент заходит на сайт, интересующей его торговой площадки, выбрав отдельную кнопку «кредит» или способ оплаты, он автоматически переводится на платформу Альфа – банка. Где заемщик уже указывает сведения о персональных данных, данные о работе и месте жительства в специально разработанной программе, также прикрепляет скан своего паспорта. В подавляющем большинстве все вопросы в заявке связаны с вашим возрастом, образованием, целями получения кредита и желаемой суммой займа. И в большей степени ответ на нее зависит от самого заемщика, чем честнее будут даны ответы, тем больше вероятность одобрения данной заявки. Если кредит одобрен, то с клиентом связывается сотрудник банка и уже рассказывает, как действовать далее. Как правило, будет назначаться время, к которому нужно подойти в отделение банка

для подписания кредитного договора. В случае отказа по кредитной заявке – то у клиента есть возможность оформить заявку повторно, через определенный промежуток времени (1 – 6 месяцев). Оценку кредитных заявок, уровень кредитного риска заемщика – будет, проводит непосредственно СЭБ Альфа – банка, в первую очередь будет проверяться достоверность представляемых данных клиентом, его кредитная история, а также уровень кредитной нагрузки. При возникновении сомнительных ситуаций будет осуществляться «прозвон» клиента.

Онлайн кредитование Alfa – onlincredit будет актуальны для сегодняшнего времени, когда с каждым днем количество интернет пользователей все увеличивается и увеличивается. Основными конкурентными преимуществами для потребителей данного проекта будет являться:

1. Заполнить заявку можно в любом удобном месте для клиента, даже дома не ставая с дивана – это будет способствовать минимизации потерь на первом этапе;
2. Экономия времени – времени, которое было бы потрачено на путь от дома до банка;
3. Лояльность банка к клиенту, при оформлении онлайн – заявок на кредит. Необходимо два обязательных документа (паспорт и права на вождение ТС/СНИЛС);
4. Возможность заполнить заявку в удобное для себя время, в любой день недели, 7 дней в неделю, 24 часа в сутки. Клиенту не нужно подстраивать свой график под работу подразделений банка;
5. Рассмотрение заявки идет в течение 10 минут;
6. У клиента есть возможность подобрать оптимально выгодное предложение для себя;
7. Осуществление услуги «на дому» - т.е. клиенту не нужно ездить в отделение банка, для того чтобы подписать документы. Их может привезти ему курьер.

Следующим мероприятием по увеличению доли Альфа - банка может считаться – разработка собственного брокерского программного обеспечения, где главный приоритет будет Альфа – банка, т.е. заявки, будут сначала регистрироваться в системе данного банка, а потом уже в банках партнерах. В зависимости о проходимости точки банк сам может решать тратить деньги на «высадку» специалиста по продажам банковских продуктов или менеджер по продажам магазина – партнера будет осуществлять заполнение заявки с клиентом.

Помимо этого, у банка существует большой объем кредитных средств, выданных заемщикам, без присвоения категории качества, данный объем составляет 163 576 234 тыс.руб. Это свидетельствует эффективности системы оценки качества заемщиков, применяемой Альфа – банком. Поэтому банку необходимо усовершенствовать данную систему, чтобы сократить вероятность поднесения потерь, за счет кредитного риска. Должна применяться не только скоринговая модель, но и проводится оценка по финансовым показателям и системе андеррайтинга.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий для АО «Альфа – банк»

Для реализации рекомендованных мероприятий для развития розничного бизнеса АО «Альфа – банк», для начала оценим стоимость реализации двух решений - это разработка и запуск программы интернет – кредитования Alfa – credit и разработка брокерской программы для магазинов партнеров.

Оценим стоимость реализации программы Alfa – onlinecredit на основе экспертной оценки. В стоимость реализации будут входить затраты на: разработку программного обеспечения, а именно интерфейс платформа по оформлению онлайн – кредита, системы защита от хакерских и вирусные атак, автоматическая проверка данных в базах УФМС России, Базе судебных приставов, БКИ. Организация круглосуточной работы службы поддержки - их обучение, отчисления в заработную плату. Маркетинговые мероприятия на продвижению данного продукта – реклама в СМИ, контекстная реклама на просторах интернета.

Таблица 10 – Смета затрат на реализацию Alfa – onlincredit в рублях

Статья затрат	Единица измерения работы, руб.	Стоимость работы, руб.	Количество	Сумма, руб.
Разработка программного обеспечения:				
Найм IT – специалистов:				
• Программист	Час	1200	350	420 000
• Бизнес – аналитик	Час	1000	100	100 000
• Менеджер проектов	Час	1200	400	480 000
• Тестировщик	Час	1500	90	135 000
• Разработка интерфейса платформы:				697 456
• Система защиты платформы				567 907
• Автоматическая проверка данных в УФМС, базе судебных приставов, БКИ				456 784
Итого по разделу				2 857 147
Работа службы поддержки:				
• Затраты на оплату труда	час	150	10	1500
• Обучение аспектам программы	час	300	5	1500
• Техническое оснащение подразделения службы поддержки				867 956
Итого по разделу				870 956
Маркетинговые мероприятия				
• Реклама на телевидении				456 678
• В печатных изданиях				606 638
• Контекстная реклама в соц. сетях, на просторах интернета				667 007
Итого по разделу				930323
Общий итог затрат				3 086 426

Как мы видим из таблицы 10, реализация предложенного мероприятия обойдется банку примерно в 3 086 426 рублей.

Таблица 11 – Смета реализации брокерской программы Альфа – банка для магазинов партнеров

Статья затрат	Единица измерения работы, руб.	Стоимость работы, руб.	Количество	Сумма, тыс. рублей
Разработка программного обеспечения				445 678
Найм IT – специалистов				
• Программист	Час	1200	340	408 000
• Бизнес – аналитик	Час	1000	110	110 000
• Менеджер проектов	Час	1200	420	504 000
• Тестировщик	Час	1500	90	135 000
Итого по разделу				1 157 000
• Разработка интерфейса платформы:				656 456
• Система защиты платформы				560 907
• Автоматическая проверка данных в УФМС, базе судебных приставов, БКИ				486 784
Итого по разделу				1 704 147
Общий итог затрат				1 819 847

На реализацию и продвижение брокерской программы в магазинах – партнерах придется затратить 1 819 847 руб. Общая стоимость реализации двух рекомендованных мероприятий составляет 4 906 273 рублей. Рассчитаем экономическую эффективность предложенных мероприятий. Составим прогноз деятельности Альфа – банк с учетом и без учета предложений по средствам приведенной экспертной оценки.

Таблица 12 – Прогноз деятельности АО «Альфа – банк» без учета и с учетом предложений

Наименование показателей	Значение показателей				Отклонение (+/-)		Темп прироста,%	
	II пол. 2017 без учета рекомендаций	I пол. 2018 без учета рекомендаций	II пол. 2017 с учетом рекомендаций	I пол. 2018 с учетом рекомендаций	II пол. 2017 с учетом / II пол. 2017 без учета	I пол. 2018 с учетом/ I пол. 2018 без учета	II пол. 2017 с учетом / II пол. 2017 без учета	I пол. 2018 с учетом/ I пол. 2018 без учета
Потребительские кредиты, тыс.руб.	16444879	17956783	18567894	18256678	+2123015	+1899895	+12,90	+10,58
Доля на рынке розничного бизнеса, %	9,6	9,71	9,85	10,3	+0,11	+0,59	+1,14	+6,07
Кредитный портфель, тыс. руб.	176637985	166787490	194017875	191678946	+17379890	+24891456	+9,89	14,92
Чистые процентные доходы тыс.руб.	35678567	37836894	37963540	39938175	+2284973	+2101281	+6,40	+5,55
Финансовый результат за отчетный период , тыс.руб	3456739	3779901	3985278	3814567	+528539	+34666	+15,29	+9,71
Чистые доходы, тыс.руб	35578467	39678457	36678465	39755673	+1096191	+3466	+3,08	9,01
Валовая прибыль, тыс. руб	38963456	38967820	38984567	39673467	+21111	+705647	+0,05	1,81
Операционная прибыль, тыс.руб.	2345647	2645986	2367345	2867453	+21698	+221467	+0,92	+8,36

Анализируя данные представленные в таблице 12, можно прийти к выводу, что предложенные рекомендации для развития розничного бизнеса в АО «Альфа – банк» положительно скажутся на дальнейшей деятельности банка в 2017 году. И будут способствовать:

- Увеличению объёма денежных средств, выданных в рамках потребительского кредитования;
- Увеличению доли Альфа – банка в розничном сегменте;
- Увеличению количества оформленных договоров;
- Реализация рекламной кампании приведет к увеличению известности банка, участие в различных общественных мероприятиях в качестве спонсора будет способствовать закреплению «доброе» имени банка, поднятию его авторитета и увеличению доверия со стороны граждан.

Рассмотрим возможный объем заключенных договоров с учетом и без учета рекомендаций.

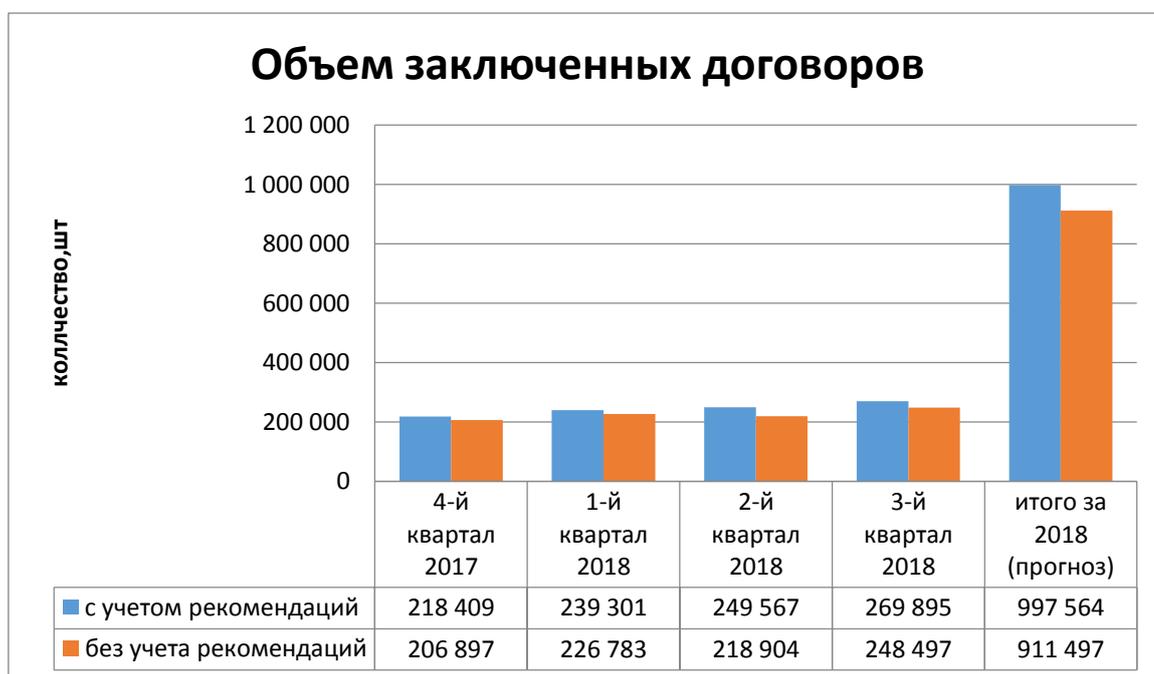


Рисунок 10 – Прогноз объема заключенных договоров потребительского кредитования с учетом и без учета рекомендаций за 2017 год, шт.

Можно сделать вывод, что примерный объем подписанных договоров за 2018 год с учетом предложенных мероприятий по внедрению системы интернет

кредитования развития брокерской программы на торговых точках магазинов – партнеров. Составит примерно 997 564 шт. когда как объем подписанных договоров потребительского кредитования без учета рекомендаций составит в среднем 911 497 шт.

Проведем прогноз изменения кредитного портфеля Альфа – банка с учетом рекомендаций и без учета рекомендаций на 2018 год

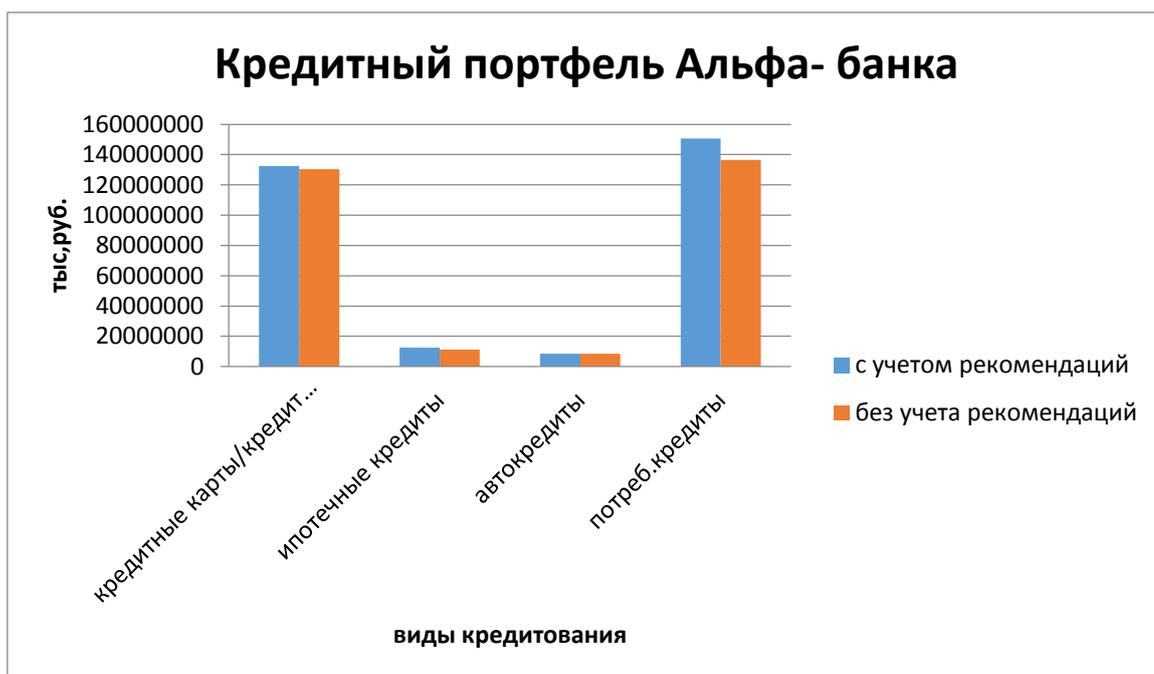


Рисунок 11 – Прогноз кредитного портфеля с учетом и без учета рекомендаций на 2018 год, тыс. руб.

Из прогноза видно, что произойдет увеличение объема потребительского кредитования с учетом предложенных рекомендаций, в целом это положительно повлияет на увеличение все кредитного портфеля банка.

Таким образом, затраты на предложения, представленные в смете (табл. 12) полностью окупятся и принесут дополнительный доход, а также положительно повлияют на основные показатели организации.

Заключение

После кризиса, сложившегося в 2015 году, в России сложились новые факторы, определяющие стабильное существование и функционирование коммерческих банков, а также деятельности в направлении кредитования.

В условиях постоянно меняющейся внешней среды, в которой функционируют российские коммерческие банки, усилилась потребность во всестороннем изучении их деятельности по управлению качеством кредитного портфеля, поиске новых методов работы с заемщиками.

В данной работе представлена характеристика термина «кредитный портфель», рассмотрены его составляющие и способы анализа кредитного портфеля, значение его для всего банка, и важность своевременного управления им.

Кредитный портфель банка – это классифицируемая под действием различных категорий качества, совокупность представленных кредитов физическим и юридическим лицам, которая отражает социально – экономические и денежно кредитные – отношения между банком и заемщиком по обеспечению возвратности ссудной задолженности. Основное качество кредитного портфеля выражается в обеспечении максимальной процентной доходности от кредитных операций, при определенных уровнях риска и ликвидности.

Банковский кредит – это одно из важнейших звеньев рыночной экономики. Характеризуя его важность, кредит можно назвать «сердцем» экономики, определяющим импульсы всему хозяйственному комплексу государства, по его уровню развития можно судить об уровне развития всей экономики. Именно благодаря ссудам коммерческих банков большинство субъектов хозяйствования имеют возможность получить дополнительные средства, необходимые им для осуществления своей деятельности и дальнейшего развития, стабилизации хозяйственных связей как внутри государства, так и за его пределами.

Выдача кредитов для банков является не просто доходной операцией, а важным и главным направлением деятельности любого банка и составляет основу банковского бизнеса. При любом состоянии экономики, даже в условиях

финансовой нестабильности предприятий, кредитование не приостанавливается. Всё зависит лишь от того, каким образом тот или иной банк проводит свою кредитную политику, эффективен ли его кредитный портфель. Но эти операции связаны с риском невозврата ссуды (кредитным риском), которому в той или иной мере подвержены банки в процессе кредитования клиентов. Именно поэтому кредитный риск как один из видов банковских рисков является главным объектом внимания банков.

Банковский кризис характеризуется резким увеличением доли сомнительной и безнадежной задолженности в кредитных портфелях банков, ростом их убытков в связи с переоценкой непокрытых рыночных позиций, уменьшением реальной стоимости банковских активов.

Для того чтобы управлять качеством кредитного портфеля и в условиях спокойного рынка, и в кризисных условиях банкам необходим набор методических компонентов. Таким образом, проблема формирования и управления кредитным портфелем имеет особо важное значение. В процессе анализа структуры активов банка необходимо обратить внимание на динамику, учитывая и анализируя влияние различных, как внешних, так и внутренних факторов.

АО «Альфа – банк» - предоставляет своим клиентам большой спектр банковских услуг и продуктов. Перечень кредитных продуктов постоянно расширяется, предоставляется возможность гибкого и удобного кредитования.

При анализе кредитного портфеля АО «Альфа – банк» за 2016 были выявлены следующие негативные стороны - ухудшение состояние качества кредитного портфеля, которое было во многом продиктовано последствиями экономического кризиса 2015г.. Но также и увеличение абсолютной и относительной величины проблемной задолженности, недоработки в системе оценки качества заемщиков и, как следствие, снижение доходности по причине необходимости увеличения размера создаваемого резерва.

Поэтому для банка с точки зрения улучшения качества кредитного портфеля основными рекомендациями являются: отслеживание потенциально

несостоятельных кредитополучателей на стадии предварительного анализа - пересмотреть применяемую методику анализа и дополнить её системой коэффициентов, отражающих отраслевые и технологические особенности кредитополучателя.

Разработка своей системы коэффициентов, и дифференциация их значений в зависимости от видов кредитования (долгосрочное и краткосрочное), от видов кредитных операций (классическое кредитование, лизинг, факторинг и т.д.), от объекта кредитования (оборотный и основной капитал), от типа контрагента (юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица), от размера кредитополучателя (необходимо применение различных методов для крупных, средних и мелких предприятий).

Для увеличения объемов кредитования необходимо разработать и внедрить систему интернет – кредитования и брокерскую – программу для торговых партнеров. Открытие возможности интернет – кредитования будет способствовать увеличению числа заключенных договоров при минимальных вложениях, при реализации брокерской программы на торговых площадках магазинов партнеров банк будет экономить денежные средства на высадке своего специалиста. Но при этом банк расширит долю «проникновения» в данном секторе.

Таким образом, разработка грамотной и рациональной системы формирования ссудного портфеля позволяет повысить финансовую устойчивость коммерческого банка, минимизировать кредитные риски и обеспечить высокий уровень процентного дохода. На макроэкономическом уровне целенаправленное воздействие на основные показатели качества кредитного портфеля позволит усилить роль банков в поддержке экономики страны без существенной потери качества кредитования. С другой стороны, повышение качества кредитования обеспечит стабильное и устойчивое функционирование российской банковской системы и достижение основных целевых ориентиров ее развития.

Список используемой литературы

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 ред. от 28.02.2009. - Режим доступа: КонсультантПлюс.
2. .Об обязательных нормативах банков [Электронный ресурс]: инструкция ЦБ РФ № 110-И от 18.01.2004 г. ред. от 11.10.2009 г. - Режим доступа: КонсультантПлюс.
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ № 254-П от 26.04.2004 г. ред. от 28.11.2009 г. - Режим доступа: КонсультантПлюс.
4. Аброкова Л. С. Оптимизация кредитного портфеля коммерческого банка по критериям доходности, ликвидности и риска // В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. — 2015. — С. 14–18.
5. Азаров В.М. «Кредитные портфели банков во время финансового кризиса», спецвыпуск газеты «Банковский курс»-2015 г. № 124 (24)., с.12-23.
32–41.
6. Артамонов В. Н. Оптимизация кредитного портфеля коммерческого банка // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. — 2014. — № 2. — С.
7. Бабичева Ю.А. Банковское дело/ Ю.А. Бабичева //Понятие и сущность кредитного портфеля коммерческого банка: Справочное пособие.- М.: Экономика, 2014. - с. 390-396.
8. Богатин Ю.В. Инвестиционный анализ / Ю.В. Богатин // Сущность кредитного портфеля: Учебное пособие для вузов.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - с. 192-193.

9. Болдышев А. С., Гребеник В. В. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка РФ в современных условиях // Интернет-журнал Науковедение. — 2015. — Т. 7. № 5(30). — С. 12. 36 .
10. Белозерова В.В. «Российские банкиры обеспокоены качеством своих кредитных портфелей», Банки и биржи - 2010 г. № 8., с.21-24.
11. Гаджиева Б. А., Дьякова Ю. Н. Сущность и понятие кредитного портфеля коммерческого банка // Новое слово в науке: перспективы развития. — 2015. — № 1(3). — С. 185–186.
12. Гаджиагаев М. А. Кредитный портфель и надёжность коммерческого банка // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 9–1. — С. 116–119.
13. Галимова Д. И. Управление кредитным портфелем коммерческого банка // Символ науки. — 2015. — Т. 1. — № 4. — С. 74–75.
14. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ деятельности банка/ Л.Т. Гиляровская //Работа банка с проблемными кредитами: учебник. - М.: Проспект, 2015. - с. 362-360.
15. Глушкова Н.Б. Банковское дело/ Н.Б. Глушакова // М.: Академ. Проект, 2007. - 324 с.
16. Горюнов И.В. «Критериальный анализ оценки качества ссуд корпоративным заемщикам», Банковский вестник - 2014 г. № 5., с.10-11.
17. Дудкова В.В. «Кредиты. Чего ждать...», Газета Банковские новости - 2016 г. №3 (56)., с. 35.
18. Евтушева Г.П. «Главные банковские интриги года», Российская Бизнес-газета - 2015 г. №735 (2)., с. 56.
19. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России: учебник/ Н.В. Журавлева; - М.: «Экзамен», 2013. - 286 с.
20. Корниенко О.В. Деньги. Кредит Банки: учебник/ О.В. Корниенко; - Ростов н/Д.: "Феникс", 2015. - 348 с.
21. Корчагин Ю.А. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник/ Ю.А. Корчагин - Ростов н/Д.: "Феникс", 2016. - 363 с.

22. Кроливецкая Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебник/Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова - М.: "КноРус", 2011. - 278 с.
23. Куликов А.Г. Деньги, кредит, банки: учебник/ А.Г. Куликов - М.: "КноРус", 2014. - 656 с.
24. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебник/ О.И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева - М.: "КноРус", 2016. - 256 с.
25. Лакушина Д.И. Банковское дело. Современная система кредитования: учебник/ Д.И. Лакушина - М.: «Перспектива», 2014. - 453 с.
26. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка: учебник/ Г.С. Панова - М.: ИКЦ «ДИС», 2015. - 464 с.
27. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учебник/ И.В. Пещанская - М.: ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
28. Русанов Ю.Ю. «Методология оценки рисков кредитования малого и среднего бизнеса», Аналитический банковский журнал - 2016 г. №12., с. 32.
29. Таштамиров М.Р. Тенденции развития банковской системы и ее устойчивости в условиях негативной экономической конъюнктуры // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №1 (2017)
30. Фролов М.С. «Кредиты выросли на акциях», журнал Банковская пресса - 2015 г. № 245 (12)., с. 20.
31. Ходачник Г.Э. Основы банковского дела: учебник/ Г.Э. Ходачник - М.: «Академия», 2014. - 156 с.
32. Хохлов В.А. «Банки наращивают кредитные портфели», Газета «Коммерсант» - 2015 г. № 17 (4317).,с. 6-8.
33. Чанков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Книга 2.: учебное пособие/ Ю.С. Чанков - М.: «Перспектива», 2014 г.- 125 с.
34. Челноков В.А. Банки и банковские операции/ В.А. Челноков // Букварь кредитования, технология банковских ссуд, околобанковское рыночное пространство. - М.: "Высшая школа (Москва)", 2014. - с. 286-291.

35. Ширинская З.Г. Бухгалтерский учёт и операционная техника в банке: учебное пособие/ З.Г. Ширинская - М.: «Перспектива», 2013 г.-356 с.
36. http://www.banki.ru/banks/ratings/?BANK_ID=325
37. <https://moluch.ru/archive/113/28919/>
38. <http://www.banki.ru/>
39. <http://cbr.ru/>
40. <http://base.garant.ru/584347/>

Таблица 1 – Бухгалтерский баланс

(публикуемая форма)

На 01.01.2017

Кредитной организации Акционерное Общество Альфа – банк /АО АЛЬФА –
БАНК

№ строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные на отчетную дату	Данные на начало отчетного года
1	2	3	4	5
Активы				
1	Денежные средства	5.1	83834980	92549420
2	Средства кредитных организаций в Национальном банке Российской Федерации	5.1	108753021	31662613
2.1	Обязательные резервы		15106366	9116310
3	Средства в кредитных организациях	5.1	51492905	31112867
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2,5.3,5.7	99666940	147502924
5	Чистая ссудная задолженность	5.4	1491720049	1389561411
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	5.5	209630077	190263930
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	5.5	17445750	10472553
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	5.6,5.7	115260664	83743599
8	Требования к текущему налогу на прибыль		4057661	3432845
9	Облаженный налоговый актив		15550914	0
10	Основные средства; нематериальные активы и материальные запасы	5.3,5.9	26723914	19019427

Продолжение таблицы 1

11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи		2000	0
12	Прочие активы	5.10	40147073	60314889
13	Всего активов		2246840199	205858855
II Пассивы				
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	5.11	16707736	26860955
15	Средства кредитных организаций	5.11	228711699	176516775
16	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	5.12	1548772391	1424717125
16.1	Вклады (средства) физических лиц в том числе индивидуальных предпринимателей	5.12	680909288	624466860
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	5.14	93848525	571398561
18	Выпущенные долговые обязательства	5.13	67846090	78316348
19	Обязательства по текущему налогу на прибыль		8361228	1789713
20	Отложенные налоговые обязательства		1301822	7316847
21	Прочие обязательства		46992881	49509256
22	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офисных зон		6772733	9847087
23	Всего обязательств		2019315103	1832013967
III Источники собственных средств				
24	Средства акционеров (участников)	5.15	59587623	595876223
25	Собственные акции(доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0

Продолжение таблицы 1

26	Эмиссионный доход		1810961	1810961
27	Резервный фонд		2979381	2979381
28	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		2250387	-460585
29	Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенные налоговые обязательства		5207289	1923030
30	Переоценка обязательств (требований) на выполнение долгосрочных вознаграждений		0	0
31	Переоценка инструментов ранжирования		0	0
32	Денежные средства безвозмездного финансирования (вклады в имущество)		0	0
33	Нераспределённая прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		150703892	116790028
34	Неиспользованная прибыль (убытки) за отчетный период	6	4985561	438254450
35	Всего источников собственных средств		227525094	2265448888
IV Внебалансовые обязательства				
36	Безвозвратные обязательства кредитной организации		2965252303	2737529891
37	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		10391664	97005068
38	Условные обязательства некредитного характера		0	0

Отчет об антиплагиате


АНТИПЛАГИАТ

alinaa.vasina@yandex.ru
 Бесплатный доступ (0/0), Баланс: 0
 Модуль поиска Интернет





О документе

Оригинальность: 81.09%

Заимствования: 18.91%

Цитирование: 0%

Дата: 19.06.2017

Источников: 20

[В кабинет](#) 

[В кабинет](#) диплом ВАСИНА А.А. М-42.docx

История отчетов | Выгрузить .arfx | Выгрузить .pdf | Краткая информация | Версия для печати | Руководство

№	%	Источник	Ссылка	Дата	Найдено в
[1]	5.24%	Кредитный портфель банка: сущность, классификация и принципы. Курсовая работа (т). Читать текст online -	http://bibliofond.ru	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
[2]	3.93%	Методы оценки кредитоспособности заемщика на примере АК Сбербанка России	http://samzan.ru	13.01.2017	Модуль поиска Интернет
[3]	2.05%	СКАЧАТЬ ФАЙЛ	http://referatwork.ru	07.12.2016	Модуль поиска Интернет

Еще найдено источников – 17, заимствования – 9.1%

Получить полный отчет

[О системе](#) | [Товарный знак](#) | [Новости](#) | [Контакты](#) | [Вакансии](#)

[Пользовательское соглашение](#) | [Report Viewer](#) | [Помощь](#)

