

Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет заочного обучения
Кафедра банковского дела
Основная профессиональная образовательная программа высшего образования
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»


ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.э.н. Ситнов В.В. 



**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
«АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА»**

Выполнил: Чернова К.С.
группа ЗУф-25 

Научный руководитель: к.э.н., доцент
Кравченко О.В. 

Самара
2017



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА

**ПРОТОКОЛ ДОПУСКА К ЗАЩИТЕ
выпускной квалификационной работы**

Чернова Кристина Сергеевна

на тему: «Анализ кредитных операций коммерческого банка»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Финансы и кредит

Группа ЗУФ- 25

Научный руководитель Кравченко О.В.

Допуск научного руководителя к процедуре нормоконтроля


подпись

Допуск нормоконтролёра к процедуре предварительной защиты


подпись

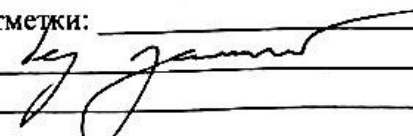
Допуск членов комиссии к защите ВКР


подпись

Допуск заведующего кафедрой к защите ВКР


подпись

Особые отметки:



Самара
2017



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА

**ОТЗЫВ НАУЧНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ
на выпускную квалификационную работу**

Фамилия, имя отчество обучающегося Чернова Кристина Сергеевна
на тему: «Анализ кредитных операций коммерческого банка»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Финансы и кредит

Группа ЗУф-25

Выбрана актуальная тема исследования. Выдача кредитов банками для населения имеет очень большое социальное значение, так как способствует удовлетворению жизненно важных потребностей населения в жилье, различных товарах, услугах и медицине. Но кроме социальных, кредитование выполняет еще и экономические задачи.

Выпускная работа соответствует теме исследования и выполнена в соответствии с заданием, и в полном объеме. В процессе написания выпускной квалификационной студент продемонстрировал понимание темы и достаточную теоретическую подготовку в области вопросов, касающихся тематики исследования.

Во второй части проанализирована технология кредитования физических лиц в ООО КБ «Ренессанс Кредит». Дана организационно – экономическая характеристика банка, проделан анализ процесса кредитования физических лиц, выверена доля просроченной задолженности по предоставленным кредитам и анализ кредитного портфеля банка.

В третьей главе автор предлагает географическое расширение присутствия банка в Дальневосточном регионе.

Работа хорошо оформлена, результаты анализа сопровождаются графическим материалом.

Общая оценка выпускной квалификационной работы

В целом дипломная работа Черновой К.С. представляет собой законченное комплексное исследование по заявленной теме, и при условии успешной защиты перед ГАК заслуживает оценки «отлично» (92 балла, В).

Научный руководитель:

Ф.И.О. Кравченко О.В.

Дата

Подпись

13.06.2017
[Подпись]

**Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет заочного обучения
Кафедра банковского дела
Основная профессиональная образовательная программа высшего образования
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»**

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.э.н. Ситнов В.В. _____

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
«АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА»**

Выполнил: Чернова К.С.
группа ЗУф-25

Научный руководитель: к. э. н., доцент Кравченко О.В.

Самара
2017

Оглавление

Введение.....	3
1. Теоретические аспекты изучения кредитных операций коммерческого банка..	7
1.1. Понятие и виды кредитных операций в коммерческом банке.....	7
1.2. Проблемы кредитования физических лиц.....	12
1.3. Анализ рынка кредитования.....	15
2. Особенности и проблемы кредитных операций банка (на примере ООО КБ «Ренессанс Кредит»)..	21
2.1. Организационно –экономическая характеристика банка ООО КБ«Ренессанс Кредит».....	21
2.2. Анализ кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2016 - 1.04.2017гг.....	24
2.3. Оценка кредитоспособности заёмщика в ООО КБ «Ренессанс Кредит»....	36
3. Пути совершенствования кредитных операций коммерческого банка.....	46
Заключение.....	57
Список использованной литературы.....	61

Введение

Актуальность темы исследования. В настоящее время в России функционирует огромное количество кредитных организаций, при этом важной особенностью современного банка является его универсальность, т.е. практически каждый банк стремится оказывать все виды банковских и небанковских операций, поскольку совершаемые им операции – это доходообразующие факторы в его деятельности.

Что же касается данной выпускной квалификационной работы, то в ней будут исследованы операции коммерческих банков, а именно кредитные, потому что они имеют в деятельности этих организаций одно из первостепенных значений, так как процессы образования кредитных ресурсов и их использования находятся в тесной взаимосвязи.

Необходимость и возможность создания и эффективного функционирования механизмов комплексного управления кредитными операциями банка тесно связаны с процессами оптимизации структуры иерархии банковской системы в целом, ее денежных и информационных потоков.

В рамках современного состояния и перспектив развития банковской системы России все это предопределяет важность и востребованность темы дипломного исследования.

Таким образом, актуальность исследования кредитных операций банка обусловлена необходимостью:

- выявления тенденций и перспектив развития методов и механизмов управления кредитными операциями коммерческих банков;
- обобщения отечественного и мирового теоретического наследия и практического опыта функционирования балансовых схем в структуре банковского менеджмента;
- определения основных приоритетов и методико-инструментальных схем управления кредитными операциями коммерческих банков.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании в теоретическом плане сущности и значения кредитных операций коммерческого

банка, а также проанализировать практику осуществления данных операций и методы управления ими на примере крупного коммерческого банка

В соответствии с выбранной целью исследования были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты изучения кредитных операций коммерческого банка;
- изучить понятие и виды кредитных операций в коммерческом банке;
- указать на проблемы кредитования физических лиц;
- проанализировать рынок кредитования;
- дать организационно-экономическую характеристику банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»;
- проанализировать кредитный портфель ООО КБ «Ренессанс Кредит» за на 1.04.2016 –1.04.2017 гг;
- дать оценку кредитоспособности заёмщика ООО КБ «Ренессанс Кредит»;
- предложить мероприятия по совершенствованию кредитных операций банка.

Объектом исследования является ООО КБ «Ренессанс Кредит».

Предмет исследования - совокупность методов управления кредитными операциями коммерческого банка.

Методологической основой исследования послужили законы диалектической логики, единство логического, эволюционного и исторического. В процессе работы применялись общенаучные методы и приемы: научная абстракция, классификация и группировка, системный, функциональный и исторический анализ, сравнение, обобщение и экономический анализ, методы моделирования.

Структура работы. Исходя из цели и задач выпускной квалификационной работы, в первой главе данной работы рассматриваются основы деятельности коммерческого банка по кредитованию физических лиц. Дается характеристика кредитных операций банка и их виды.

Во второй главе выпускной квалификационной работы рассматриваются особенности и проблемы формирования кредитных операций коммерческого банка

на примере ООО КБ «Ренессанс Кредит», дается общая характеристика банка и анализируется кредитный портфель банка.

Задачей третьей главы предлагаются варианты и мероприятия по совершенствованию кредитных операций банка.

В заключении приведены основные выводы и результаты, достигнутые в результате решения поставленных в настоящей работе задач.

Теоретическую базу дипломного исследования составили труды ведущих отечественных и зарубежных экономистов в области кредита, банковского дела и финансов. Прямо или косвенно данная тематика нашла отражение в трудах Агарковой С.А., Афанасьевой О.Н., Деникаевой Р.Н., Иванова В.А., Киреевой В.Л., Когденко В.Г, Козловой О.Л, Коробовой Г.Г, Лаврушиной О.И., Шаталова А.Н., Юдина В.В., Шапкина А.С.

Значительное место в исследовании занимают работы российских авторов, которые описывают методики экономического анализа, способы применения экономико-математических методов и моделей в экономике, и конкретно в деятельности коммерческих банков: Балихиной Н.В., Батраковой Л.Г,Тавасиевой А.Н., Белозерова С.А., Мадера А.Г, Синельникова М.В., Трошина А.Н.

Эмпирическую основу исследования составили: законодательные акты Российской Федерации, ведомственные нормативные акты Министерства экономики РФ, Министерства финансов РФ, Банка России, регламентирующие деятельность институтов национальной банковской системы; методические разработки по развитию институциональной, организационной и инструментальной базы осуществления управления активами и пассивами коммерческих банков; публикации в отечественной и зарубежной экономической периодике; общая и специальная литература в области банковского дела и менеджмента, труды зарубежных экономистов и отечественных ученых и другие документы кредитной организации ООО КБ «Ренессанс Кредит», информация на сайте банка.

Практическая значимость данной работы заключается в том, что определённые результаты данного исследования могут быть использованы в качестве лекций при подготовке к учебному курсу банковское дело, финансы и

кредит, а также для самостоятельного изучения, повышения уровня знаний и соответствующей квалификации.

1. Теоретические аспекты изучения кредитных операций коммерческого банка

1.1. Понятие и виды кредитных операций в коммерческом банке

Когда в экономической литературе рассматривается проблема кредитных отношений, обычно термины «кредит» и «ссуда», трактуются как синонимы. Действительно, если эти термины употребляются в разговорно-бытовом смысле, то вряд ли стоит спорить о правильности их трактовки.

Банковские кредитные операции подразделяются на:

- активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды;
- пассивные, в этом случае банк выступает в качестве заемщика, привлекая деньги от других клиентов на условиях платности, срочности и возвратности.

Кредитные операции коммерческого банка – это один из видов активных банковских операций, связанных с предоставлением клиенту кредита.

Банковский кредит – это экономические отношения, в процессе которых банки предоставляют заемщикам денежные средства с условием их возврата. Эти отношения предполагают движение стоимости (ссудного капитала) от банка (кредитора) к ссудозаемщику (дебитору) и обратно. Заемщиками выступают предприятия всех форм собственности (акционерные предприятия и фирмы, государственные предприятия, частные предприниматели и т.д.), а также население[4].

Для банков деньги представляют собой предмет, имеющий свою цену – банковский процент. Это означает, что заемщик должен вернуть не только сумму основного долга, но и плату за предоставление кредита – процент от предоставленной суммы. Уровень процентных ставок банка формируется во многом на базе спроса и предложения заемных средств. Вместе с тем на этот уровень существенно влияют:

- себестоимость кредита (издержки на привлечение средств и расходы на обеспечение функционирования банка);
- объем, цель и срок погашения кредита;

- кредитоспособность (финансовое состояние и репутация) заемщика;
- наличие обеспечения возвратности кредита и др.

В качестве нижнего уровня цены банковского кредита (нормы процента) следует рассматривать себестоимость, покрывающую все издержки банка, плюс некоторую прибыль, достаточную для гарантирования всех экономических рисков банка, связанных с кредитованием.

Если кредит выдается стандартному заемщику (отвечающему обычным требованиям данного банка к заемщикам, но не являющемуся первоклассным), то цена должна или может быть повышена на размер надбавки за дополнительный риск. Величина надбавки может дифференцироваться в зависимости от кредитоспособности заемщика, характера его отношений с банком, соблюдения сроков кредитования и порядка уплаты процентов и иных обязательств/

Возврат полученной заемщиком стоимости (погашение долга банку) в масштабах одного предприятия и всей экономики должен быть результатом воспроизводства в возрастающих размерах. Это определяет экономическую роль кредита и служит одним из важнейших условий получения банком прибыли от кредитных операций. Задолженность по кредитам, предоставляемым населению, может погашаться за счет уменьшения накопления и даже сокращения потребления по сравнению с предыдущим периодом. В то же время кредитование населения обеспечивает рост потребления, стимулирует повышение спроса на товары (особенно дорогостоящие, длительного пользования) и зависит от уровня доходов населения, определяющих возможность получения банками прибыли от этих операций[17].

Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношение между кредиторами и заемщиками. Выделим основные направления кредитных операций:

1. Кредит в рыночной экономике необходим, прежде всего, как эластичный механизм перелива капитала из одних отраслей в другие.
2. Кредит главным образом направлен на поддержание непрерывности кругооборотов фондов действующих предприятий, обслуживания процесса

реализации производственных товаров, что особенно важно в условиях становления рыночных отношений.

3. Ссудный капитал перераспределяется между отраслями, устремляясь с учетом рыночных ориентиров в те сферы, которые обеспечивают получение более высокой прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики России.
4. Кредит направлен на оказание активного воздействия на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Вызывая к жизни различные формы кредитных денег, он обеспечивает экономию издержек обращения и повышение эффективности общественного воспроизводства в целом.
5. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а, следовательно, концентрации производства.
6. Кредит направлен на стимулирование развития производственных сил, ускорение формирования источников капиталов для расширения воспроизводства на основе достижений НТП.

Кредитные операции занимают наибольшую долю в структуре банковских активов. В банковской деятельности классификация кредитных операций возможна по различным признакам[5].

Современная система кредитования различает две категории кредитов:

- кредиты, предоставляемые юридическим лицам (кредиты по овердрафту, синдицированные кредиты и целевые);
- кредиты, предоставляемые физическим лицам (потребительские и ипотечные кредиты).

Банковские кредиты могут подразделяться на крупные, средние и малые. Средние по сумме - в размере 3 млн. рублей, крупные – свыше 3 млн. рублей и малые- до 3 млн. рублей.

По сроку выделяются срочные краткосрочные (на 1 день, 7 дней, 30 дней, 3, 6, 9 и 12 месяцев), долгосрочные (свыше года, до 3 лет, свыше 3 лет) и бессрочные активные операции (до востребования).

По порядку погашения существуют кредиты, погашаемые единовременно и кредиты с рассрочкой платежа.

По регулярности осуществления кредитные операции могут быть регулярные (постоянные или совершаемые с определенной периодичностью) и иррегулярные (случайные, эпизодические)[27].

Весьма быстро расширились в последнее время потребительские ссуды, связанные с предоставлением банковских кредитных карточек. Сочетание платежных и кредитных операций способствовало популярности этих ссуд. Процентные платежи по ним сравнительно высоки – обычно на 4-5 процентных пунктов выше доходов по краткосрочным коммерческим бумагам. По каждой карточке имеется лимит кредитования, который может периодически пересматриваться.

Так же широкое распространение кредитных карточек побуждает коммерческие банки предоставлять заемщикам дополнительные возможности овердрафта.

Овердрафт – одна из разновидностей кредита (чековый кредит), это краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств со счета клиента банком, сверх остатка средств на счете. Это отрицательный баланс на счете клиента, он может быть предварительно согласованным с банком и, неразрешенным, когда клиент выписывает чек, не имеет предварительного соглашения банка.

Ссудные операции – это операции по выдаче (предоставлению) средств заемщику на началах срочности, возвратности и платности. Согласно российскому законодательству к ссудным операциям приравниваются:

1. Предоставление кредитов (займов), размещение депозитов, в том числе межбанковских кредитов (депозитов, займов), прочее размещение средств, включая размещение требований на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа.
2. Учет векселей.
3. Уплата кредитной организацией бенефициару сумм по банковским гарантиям, не взысканных с принципала.

4. Денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг).
5. Требования кредитной организации по приобретенным по сделке правам (требованиям) (уступка требования).
6. Требования кредитной организации по приобретенным на вторичном рынке залладным.
7. Требования кредитной организации по сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставки финансовых активов);
8. Требования кредитной организации к плательщикам по оплаченным аккредитивам (в части непокрытых экспортных и импортных аккредитивов);
9. Сделки РЕПО (прямые и обратные).
10. Требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по операциям финансовой аренды (лизинга).

К числу важных услуг, оказываемых в настоящее время кредитными учреждениями, относится лизинг – сдача банками в аренду дорогостоящего оборудования, машин, транспортных средств. Для осуществления этих операций банки создают собственные лизинговые отделы (дочерние фирмы), обеспечивающие прокат производственного оборудования[10].

Лизинг способствовал существенному увеличению компаний - клиентов коммерческих банков. После завершения срока лизингового соглашения многие банки предоставляют кредит для приобретения (по остаточной стоимости) арендованного оборудования. В США Федеральная резервная система (центральный банк) стремится обеспечить определенное соответствие между лизинговыми операциями и ссудами на приобретение оборудования. Поэтому холдинговым компаниям разрешается брать на себя организацию и финансирование такой аренды, которая предусматривает почти полное списание стоимости арендуемого имущества – его остаточная стоимость не должна превышать 10% затрат на приобретение этого оборудования[8].

1.2. Проблемы кредитования физических лиц

Кредитование физических лиц является чрезвычайно важным элементом российской экономики. Банковское кредитование сегодня активно развивается и имеет большое значение для развития РФ. Отдельно необходимо выделить - кредитование физических лиц. Эффективность такого кредитования во многом зависит от поддержки заемщиков со стороны государства, особенно при ипотечном кредитовании.

Нестабильность в экономике, больше дает развиваться краткосрочному потребительскому кредитованию. При таком кредитовании банки имеют мало рисков, да и сами заемщики не сильно рискуют.

В тоже время только долгосрочное кредитование дает развиваться экономике. Ведь если человек приобретает жилье в ипотеку, берет заем на расширение своего малого бизнеса, либо для аренды торговой точки, то это говорит о том, что экономика переходит их стадии стагнации, в стадию развития[21].

Сегодня проблемы кредитования в России в 2017 году становятся все более острыми. После проведения статистических исследований выяснилось, что каждый четвертый гражданин нашей страны имеет кредит или кредитную карту, которую он использует. Почти четверть населения нашей огромной страны живет в кредит.

Люди не хотят ждать несколько лет, когда они смогут накопить нужную сумму, чтобы купить дорогую технику, одежду или автомобиль, не говоря уже о покупке квартиры, они хотят получить все необходимое здесь и сейчас. Именно этим пользуются банки и другие кредитные учреждения, которые стремятся нажиться на этом желании людей, предлагая чрезмерно высокие процентные ставки и многие скрытые комиссии, за которые они должны платить.

Круг проблем, мешающих эффективному функционированию рынка банковского кредитования населения достаточно широк. Основные проблемы кредитования:

1. Отсутствие у заемщика кредитной истории. В результате у недобросовестных заемщиков появляется масса возможностей получить кредит в

нескольких банках, без какой - либо проверки их предыдущих кредитных историй;

2. Высокая закредитованность. Если у заемщика возникают проблемы с выплатой одного долга, очень редко, когда кто-то начинает искать дополнительную работу или продавать свои вещи. Чаще всего люди берут новый кредит для погашения старого, что является принципиально неправильным решением, которое ухудшает и без того не самое лучшее положение человека;

3. Зарплатные схемы, которые используют предприятия. Часто наши работодатели отдают предпочтение «серым» схемам выплаты своим работникам заработной платы, из – за чего потенциальный заемщик при обращении в банк не имеет возможности официально подтвердить получаемые у работодателя доход и банк вынужден лишаться такого платежеспособного клиента;

4. Отсутствие простого механизма возврата денег банку в случае несостоятельности заёмщика. В результате банк, выдавший кредит, вынужден нести большое количество издержек: потеря основной суммы долга, судебные издержки, административные издержки, потерянное время и т.п.;

5. Проблемы с классификацией. Для банков необходима надежная оценка потенциального заемщика, своевременное отсеечение «плохих» заемщиков. Неправильная классификация для банка порождает множество проблем с обеспечением возврата выданных заемщику денежных средств в судебном порядке;

6. Проблема залога. Существующий механизм реализации залога для банка неудобное и дорогостоящее мероприятие. Отсутствие у заемщика регистрации движимого имущества позволяет недобросовестным заемщикам продать или повторно его заложить;

7. Высокие ставки банков. В России основной проблемой кредитования являются высокие процентные ставки, из - за которых большое количество наших граждан, да и обычных предприятий не имеют возможности взять кредит и создать свой бизнес;

8. Непрозрачность бизнеса. Нормальному развитию кредитования физических лиц, в первую очередь сегодня препятствует непрозрачность российского малого бизнеса. Малому бизнесу, который проработал на рынке менее года и бухгалтерия которого работает по упрощенной схеме, получить кредит от банка крайне сложно;

9. Отсутствие у банков долгосрочных ресурсов. Отсутствие у коммерческих банков долгосрочных ресурсов не позволяет им создавать для физических лиц привлекательные кредитные программы;

10. Проблема невозврата кредита. На сегодняшний день данная проблема пока еще очень остро не стоит перед нашими кредитными организациями, но она может вскоре встать достаточно остро, как только процент потребительских кредитов по отношению к ВВП достигнет 45%.

Главная проблема невозврата денежных средств, выдаваемых по кредитному договору, заключается в следующем:

- низкий уровень правовой и экономической грамотности населения;
- недооценка собственных финансовых возможностей заемщика;
- наличие пробелов в области кредитования в законодательстве РФ.

В настоящее время для возврата кредитов с должников – физических лиц коммерческие банки вынуждены обращаться к услугам коллекторских агентств, тем самым неся дополнительные расходы;

11. Не целевое использование полученного кредита. Банк, выдающий определенный кредит для строго определенных целей, рассчитывает определенные риски, связанные с возвратом выданных средств. Мы также часто сталкиваемся с ситуациями, когда кредит заемщика тратится не на те цели, которые они были первоначально объявлены банку при получении кредита. Отсюда, расчеты банка несколько неверны. Проблема заключается в оценке реальных возможностей получателей. Поэтому большинство банков решают снизить свои кредитные риски, путем простого переноса их на поручителей заемщика[30].

1.3. Анализ рынка кредитования

В настоящее время рынок потребительского кредитования является одним из самых развитых рынков России. Он является неотъемлемой финансовой частью розничных рынков страны.

Каждый банк и каждая компания, работающая на рынке потребительского кредитования, использует в своей деятельности разработанные механизмы для увеличения прибыли и выгоды. Примером существования таких механизмов можно назвать «кредиты без процентов», которые сейчас очень популярны. Процент, который якобы не выплачивается заемщиком, уже включен в основную стоимость товаров, которые он покупает. Однако, используя такие методы, банки также идут на большие риски, которые заключаются, прежде всего, в возможности невозврата кредитных ресурсов.

Чтобы избежать таких ситуаций, среди банков и торговых организаций существуют специальные клиентские базы, своего рода «черные списки», в которые вводятся недобросовестные плательщики, которые теряют возможность получить потребительский кредит в будущем[11].

В 2016-17 гг. компания «CreditRadar» провела исследование тенденций развития современного рынка потребительского кредитования. Согласно этому исследованию, начало 2016 года ознаменовалось снижением роста рынка кредитования физических лиц.

На 1 января 2016 года объем рынка составил 11,3 млрд руб., а уже через месяц, то есть на 2 февраля 2016 года - 11,2 млрд руб. Данный спад был вызван не снижением спроса граждан на потребительские кредиты (спрос на момент исследования оставался стабильным), а тем, что, учитывая большие риски из-за нестабильной экономической ситуации в стране, банки и торговые организации отбирали заемщиков более тщательно.

На 01.04.2017 объем рынка кредитования физических лиц сократился на 4,34% за год, и составил 10,4 млрд руб. На фоне снижения объема рынка растет уровень просроченной задолженности по кредитам физических лиц. С начала этого года

уровень общей просроченной задолженности увеличился почти на 3% и составил 8,34%.

В условиях снижения покупательской способности, повышения уровня цен и снижения экономической активности, население страны все чаще обращается к кредитным продуктам банка. Однако чрезмерно высокие ставки и серьезные требования к заемщикам, а также снижение реальных доходов становятся существенным препятствием для получения кредита. В результате спрос на банковские услуги постепенно уменьшается к 2017 году. Большинство жителей говорят, что сейчас не время брать кредит. Причинами этого являются:

- правила кредитования стали более жестокими;
- вероятность того, что поправки ЦБ в федеральный закон «О потребительском кредитовании» приведут к подорожанию кредитных продуктов;
- недоверие к банковской системе, ведь в новостях каждую неделю говорят о том, что у какого-то банка была отозвана лицензия[16].

Другое исследование рынка потребительского кредитования было проведено на портале «Superjob». По его данным, большинство населения страны боятся пользоваться кредитованием на данный момент, и только 17% экономически активных респондентов рассматривают кредиты как возможность приобрести то, что они хотят.

Проводя анализ рынка потребительского кредитования, можно выделить следующие преимущества данной финансовой операции:

- высокая прибыльность банков;
- рост клиентской базы;
- рост платежеспособности клиента.

Но, как и любой экономической процесс, данный тип кредитования имеет и свои отрицательные позиции. К ним относятся:

- для клиента – переплата за получаемый товар, иногда и очень значительная;
- для банков и торговых организаций – риск невозврата кредитных ресурсов.

Рынок банковского кредитования в общем виде экономическое пространство, в котором происходит предоставление займов на условиях срочности, возвратности и платности.

По составу участников процесса кредитный рынок может быть разделен на несколько составляющих.

Во-первых, кредитные отношения, которые возникают между центральным и коммерческими банками.

Во-вторых, это ссуды, которые коммерческие банки предоставляют друг другу – на рынке межбанковского кредитования.

В-третьих, на кредитном рынке возникают взаимоотношения между коммерческими банками и их клиентами-заемщиками: юридическими и физическими лицами.

Выделяется также международный рынок, на котором происходят заимствования между российскими и зарубежными банками или хозяйствующими субъектами.

Такая система выстраивается и имеет двухуровневое построение банковской системы страны.

Первый уровень представлен центральным банком, который является источником кредитных ресурсов, предоставляя займы коммерческим банкам и проводя эмиссию денег.

На втором уровне межбанковского кредитования банки поддерживают свою ликвидность. Здесь же происходит перераспределение денег в рамках банковской системы. Когда необходимый ссудный капитал аккумулирован, он предоставляется конечным заемщикам.

Третий сегмент кредитного рынка – предоставление займов юридическим и физическим лицам разделяется на отдельные группы; коммерческие кредиты различных видов коммерческим предприятиям, а также индивидуальным предпринимателям; рынок ипотечного кредитования – ссуды под залог недвижимости; автокредитование; потребительское кредитование[31].

Количество кредитных организаций - банков, зарегистрированных Банком России, представлено на графике (рис. 1).

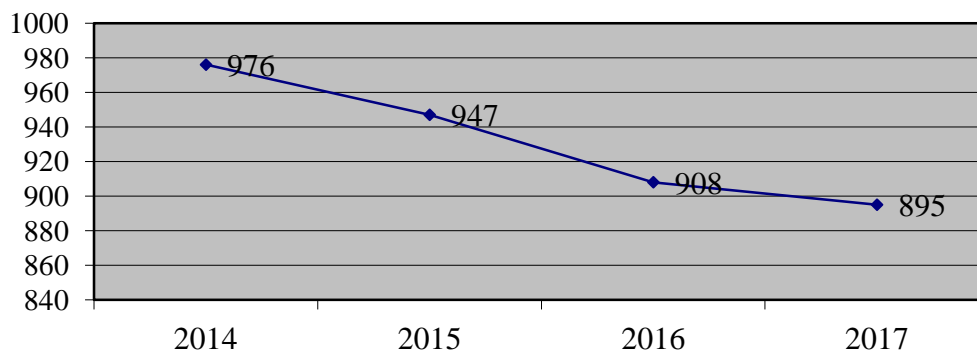


Рисунок 1 - Количество банков, зарегистрированных Банком России на 01.01.2017г.

Из представленного рисунка наглядно видно, что количество банков постоянно снижается. Основной причиной является работа Центрального банка по ликвидации неблагополучных игроков банковского сектора.

Список банков, лишенных лицензии в 2017 году, продолжает стремительно расти: у Центробанка появляются новые основания для ликвидации кредитных учреждений, а у клиентов – новые страхи.

Заккрытие банков приводит к неприятным последствиям - как для вкладчиков, так и для заёмщиков. Если со вкладами всё более менее понятно – их возвращает Агентство по страхованию вкладов по реестрам (сумма до 1,4 млн. рублей), то с кредитами сложнее. Банки, лишившиеся лицензии, не приостанавливают действие кредитных обязательств – заёмщики вынуждены добиваться от конкурсного управления новых реквизитов, искать способы пополнения счета. За счет потерянного времени на изменение реквизитов оплаты, многие клиенты портят кредитную историю не по своей воле.

Чтобы не попасть в такие ситуации и не беспокоиться о последствиях, нужно быть в курсе последних событий: не вкладывать деньги в банки, у которых могут отозвать лицензию и не брать кредиты у таких организаций[1].

В целом, структура рынка кредитования физических лиц (рис. 2) отражает также уровень экономического развития регионов и их долю в общероссийском ВВП.

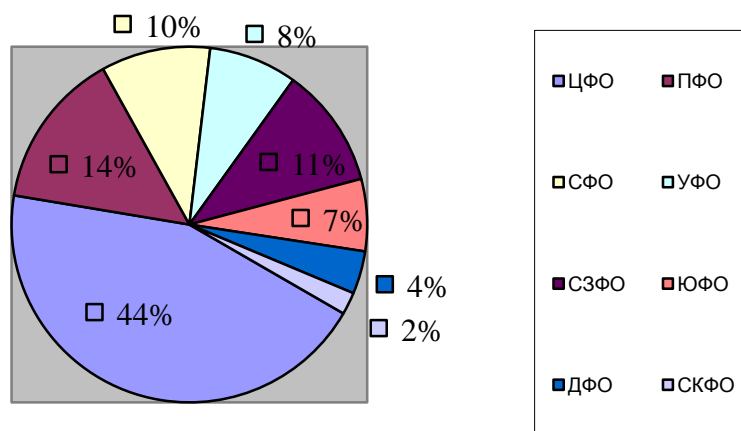


Рисунок 2 - Региональная структура рынка потребительского кредитования на 01.01.17 г.

В региональной структуре рынка по-прежнему доминировал Центральный Федеральный Округ, на который пришлось порядка 44% всех выданных кредитов. На втором месте по объему выданных кредитов оказались Приволжский и Сибирский Федеральный Округ, на которые пришлось 14% и 10% рынка соответственно.

Таблица 1 - Топ банков по потребительским кредитам 2017 г.(тыс. руб.)

	Название банка	2017
1	ПАО Сбербанк	4 339 394,90
2	ВТБ 24 (ПАО)	1 598 629,50
3	АО «Россельхозбанк»	319 823,00
4	Банк ГПБ (АО)	306 029,10
5	Банк ВТБ (ПАО)	234 465,40
6	АО «АЛЬФА-БАНК»	231 532,10
7	АО «Райффайзенбанк»	185 272,40
8	ООО «ХКФ Банк»	149 093,80
9	АО "Банк Русский Стандарт»	140 591,10
10	ПАО РОСБАНК	138 429,20
11	ПАО «Почта Банк»	121 734,50
22	ООО КБ «Ренессанс Кредит»	87 202,7

Как видно из таблицы 1, среди крупнейших банков, предоставляющих кредиты отдельным лицам, лидирующие позиции занимают банки, имеющие разветвленную сеть филиалов. Кредитные портфели этих банков состоят из кредитов, предоставленных физическим лицам на всей территории Российской Федерации. Региональные банки с меньшим количеством филиалов, которые присутствуют только в определенных регионах страны, имеют более низкие показатели ресурсной базы, трудно конкурировать с такими гигантами.

Банки, которые осуществляют потребительское кредитование, вынуждены существовать в рамках жесткой конкуренции за клиента. Среди конкурентных преимуществ конкретного банка, которые могут привлечь потенциального заемщика, более длительные условия кредитования, более низкие процентные ставки, отсутствие различных комиссий за использование кредита, влияние на размер кредита официального и неофициального дохода, который невозможно подтвердить документально. Условия кредитования банков различаются незначительно, так как потребитель всегда стремится обслуживаться в банке с оптимальным сочетанием цены и качества, а так как качество предоставляемых услуг в настоящее время находится на одинаково высоком уровне, цена кредита играет решающую роль в выборе банка-кредитора[2].

Анализируя состояния рынка на данный момент, рассматривая мировые тенденции развития, можно определить следующие направления для развития банками программ потребительского кредитования:

- создание кредитных филиалов по всей стране;
- снижение ставок процентов, что приведет к повышению спроса;
- страхование рисков.

Можно сказать, что потребительское кредитование в России развивается и является одним из факторов позитивного влияния на банковский сектор страны.

2. Особенности и проблемы кредитных операций банка (на примере ООО КБ «Ренессанс Кредит»)

2.1. Организационно- экономическая характеристика банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»

«Ренессанс Кредит» — товарный знак КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) (лицензия Банка России на осуществление банковских операций от 26 апреля 2013 года № 3354)

КБ «Ренессанс Кредит» (ООО), один из лидирующих банков сектора потребительского кредитования в России, предлагает физическим лицам потребительские кредиты, банковские карты, вклады и другие услуги. Банк основан в 2003 году.

Высшим органом управления является Совет директоров банка. Всей оперативной деятельностью банка руководит Председатель Правления банка, назначенный Советом Директоров.

Организационная структура ООО КБ «Ренессанс Кредит» представлен на рисунке 3.

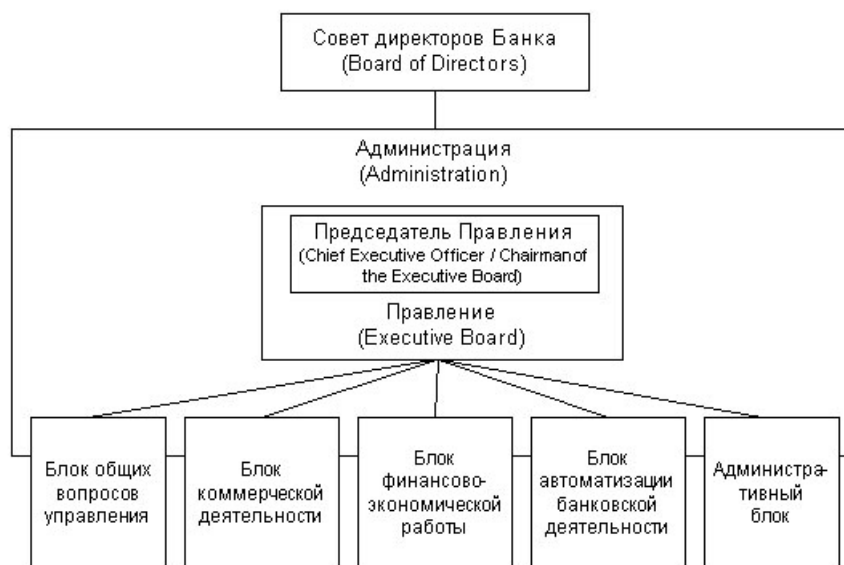


Рисунок 3 - Организационная структура ООО КБ «Ренессанс Кредит»

ООО КБ «Ренессанс Кредит» входит в ТОП-100 крупнейших российских банков и работает с 10 млн. клиентов в России.

Сеть отделений «Ренессанс Кредит» насчитывает 152 офиса и 72 421 пункта оформления кредитов в торговых сетях. География деятельности «Ренессанс Кредит» охватывает 66 регионов РФ[33].

На настоящий момент основной источник фондирования — средства физических лиц. ООО КБ «Ренессанс Кредит» предоставляет физическим лицам следующие услуги:

- открытие и ведение счетов для размещения вкладов до востребования и на определенный срок;

- кредитование физических лиц

- кассовое обслуживание физ. лиц

- купля-продажа иностранной валюты;

- оказание консультационных и информационных услуг;

Таким образом, ООО КБ «Ренессанс Кредит» предлагает своим потенциальным клиентам продукты, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Продукты ООО КБ «Ренессанс Кредит» для физических лиц

Основные продукты банка			Дополнительные
Расчетные продукты	Сберегательные продукты	Кредитные продукты	Удаленные каналы доступа
Текущий счет	Ренессанс Специальный	Кредитные карты	
Международные пластиковые карты	Ренессанс Без границ	Потребительские кредиты	
	Ренессанс Доходный		
	Ренессанс Накопительный		
	Ренессанс Инвестиционный (при заключении договора ИЖС)		

Так же банк предлагает клиентам обязательное пенсионное страхование (перевод накопительной части пенсии в НПФ), продажу кредитных историй и остальные дополнительные продукты банка.

Все перечисленные банковские услуги операции и сделки осуществляются как в рублях, так и в иностранной валюте, при наличии соответствующей лицензии ЦБ РФ и в порядке, установленным действующим законодательством и нормативными документами ЦБ РФ.

ООО КБ «Ренессанс Кредит» сотрудничает как с крупными федеральными розничными сетями, так и с небольшими региональными компаниями и торговыми сетями, которые специализируются на продаже электроники, бытовой техники, мебели, других товаров и услуг. Среди ключевых партнеров банка - «Связной», «Евросеть», «М.видео», «Медиа Маркт», «Эльдорадо», «Билайн», «Аскона», Hilding Anders. Банк сотрудничает и с интернет-магазинами, клиенты которых могут оформить кредит на понравившийся им товар в режиме онлайн. Среди таких партнеров СИТИЛИНК, Холодильник.Ру, ВИКИМАРТ, Hoff.ru, Столплит и другие.

Банку присвоены рейтинги: Standard & Poor's - B-, Moody's - B3.

В рэнкинге «Самые надежные из 100 крупнейших российских коммерческих банков (на 1 октября 2016 года)», рассчитанном Национальным рейтинговым агентством и опубликованном в журнале «Профиль» (№41[974]/07.11.16), «Ренессанс Кредит» находится на 28 месте. Основные показатели банка представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные показатели деятельности ООО КБ «Ренессанс Кредит»

1.04.2016-1.04.2017 гг. (тыс. руб.)

Основные показатели	1.04.2017	1.04.2016	Изменение, тыс. рублей	Изменение, %
Активы нетто	107 250 947	133 430 817	-26 179 870	-19,62
Чистая прибыль	1 287 823	-8 714 318	10 002 141	-114,78
Капитал (по форме 123)	14 486 900	17 047 350	-2 560 450	-15,02
Кредитный портфель	90 882 921	85 346 496	5 536 425	6,49

Основные показатели	1.04.2017	1.04.2016	Изменение, тыс. рублей	Изменение, %
Просроченная задолженность в кредитном портфеле	7 760 272	15 361 549	-7 601 277	-49,48
Вклады физических лиц	70 912 035	76 946 091	-6 034 056	-7,84

Исходя из данных таблицы в анализируемом периоде наблюдалось снижение активов нетто, в то же время увеличилась чистая прибыль по сравнению с прошлым годом и составила 1 287 823 млн.рублей.

Кредитный портфель физическим лицам вырос на 6,4% до 90 882 921 млн. рублей. Просроченная задолженность снизилась вдвое, на 7 601 277 тыс. рублей. Вклады физических лиц в 2017 году снизились.

Видно, что на апрель 2017 году доля просроченных кредитов в кредитном портфеле снизилась. Такие позитивные изменения стали следствием планомерного совершенствования политики по управлению риском и процессов взыскания задолженности, что привело к снижению уровня потерь по выдаваемым кредитам.

2.2. Анализ кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Традиционно одним из приоритетных направлений деятельности ООО КБ «Ренессанс Кредит» является кредитование. Приоритетными направлениями развития являются повышение стандартов обслуживания клиентов и диверсификация портфеля как с точки зрения спектра наиболее востребованных клиентами кредитных продуктов, так и с точки зрения товарных категорий, на покупку которых клиенты банка получают кредит.

По оказываемым услугам банк в основном привлекает клиентские деньги, причем больше средств населения (т.е. в этом смысле является розничным клиентским), а вкладывает средства в основном в кредиты, причем больше в кредиты физическим лицам (т.е. является розничным кредитным).

ООО КБ «Ренессанс Кредит» по уровню выданных потребительских кредитов и занимает 12% доли рынка потребительского кредитования. Динамика портфеля кредитов физических лиц выглядит следующим образом (табл. 4).

Таблица 4 - Динамика кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2016-1.04.17 гг. (тыс.руб.)

Структура кредитного портфеля	1.04.2017	1.04.2016	Изменение, тыс. рублей	Изменение, %
Кредиты физическим лицам	90 882 921	85 346 496	+5 536 425	+6,49
Просроченная задолженность	7 760 272	15 361 549	-7 601 277	-49,48
Кредитный портфель	90 882 921	85 346 496	+5 536 425	+6,49

Данные приведенные в таблице позволяют сделать выводы о том, что кредитный портфель растет на 1.04.2017г. увеличился на 5 536 425 тыс.рублей. Рассмотрим структуру кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» 1.04.2016- 1.04.2017 гг. (рис. 4).

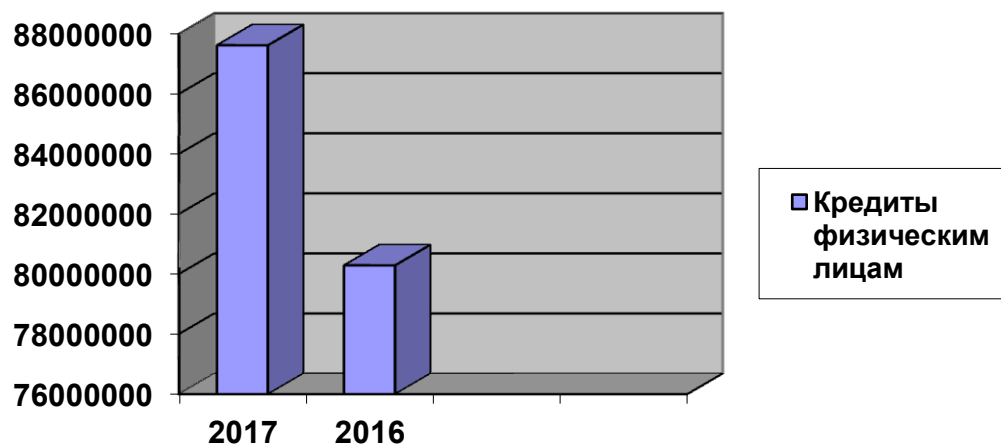


Рисунок 4 – Динамика кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» 1.04.2016- 1.04.2017 гг.

Исходя из данных, очевидно, что основным драйвером кредитования является кредитование физических лиц. Активному росту рынка способствуют высокий спрос на банковские продукты и услуги со стороны населения, а также заинтересованность торговых сетей и крупных производителей в развитии за счет продаж в кредит[6].

Так же представлена динамика роста кредитного портфеля на рисунке 5. Видим, что с каждым годом наблюдается рост кредитного портфеля.

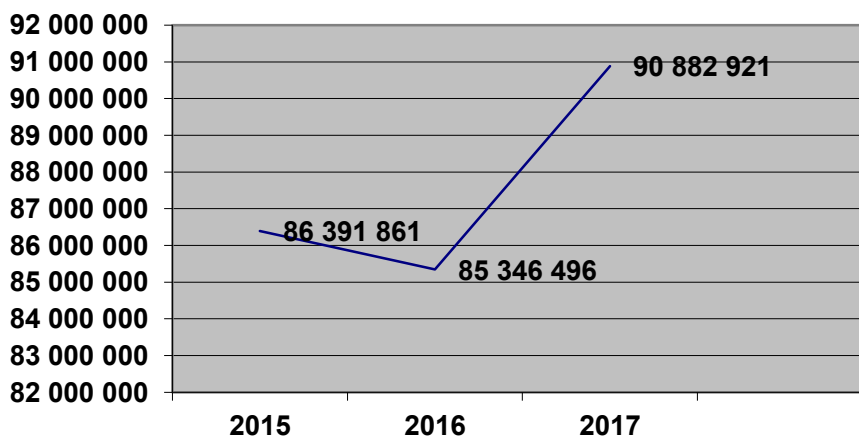


Рисунок 5 - Динамика кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» 2015- 17 гг.

ООО КБ «Ренессанс Кредит» осуществляет все виды основных банковских операций, помогая клиентам лучше ориентироваться в мире финансов, эффективно распоряжаться деньгами и обеспечивая удобство банковского обслуживания, рассмотрим кредитные продукты банка, представленные в таблице 5.

Таблица 5 - Кредитные продукты банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Кредитные продукты банка	
Потребительские кредиты	Кредитные Карты
<u>Больше документов – ниже ставки</u>	Кредитная
<u>На срочные цели</u>	
Для клиентов банка	
Пенсионерам	
POS-кредитование : На бытовую технику На мобильный телефон На мебель и товары для дома На отдых	

Рассмотрим подробнее продукты банка, которые предоставляются в рамках потребительского кредитования физических лиц.

Потребительские кредиты. Если клиент обслуживается в банке или только собирается стать клиентом, он может оформить кредит по определенному тарифу (табл. 6).

Таблица 6 – Программы потребительского кредитования ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Тариф	Процентная ставка	Сумма, тыс.рублей	Срок
Для клиентов банка	13,9 – 28%	30 000 – 700 000	От 24 до 60 месяцев
Пенсионерам		30 000 -200 000	
Больше документов-ниже ставки	13,9 – 27%	30 000 -700 000	
На срочные цели	19,9 – 28%	30 000 -100 000	
POS-кредитование : -На бытовую технику -На мобильный телефон -На мебель и товары для дома -На отдых	27,3-29,9%	до 400 000	От 6 до 36 месяцев

Увидев привлекательную вещь, клиент сможет приобрести ее, даже если собственных средств недостаточно. Кредит оформляется на любые цели и на выгодных условиях. Оформление происходит либо в отделении банка, либо на территории партнеров банка. Срок рассмотрения заявки – день в день, без комиссий и подтверждения дохода.

Основные требования к субъектам кредитования – физическим лицам:

- гражданство РФ;
- возраст: для клиентов банка от 20 до 70 лет, для остальных от 24 до 70 лет;
- оформление кредита возможно либо в регионе постоянной регистрации, либо в регионе постоянной работы;
- минимальный ежемесячный доход от 12 000 руб. для жителей Москвы и от 8 000 руб. для жителей других регионов;

-минимальный стаж на текущем месте работы 3 месяца.

Кредитная карта - это карта, для которой применяется следующая схема расчетов: клиент, кроме возможности использования остатка на счету получает от банка определенный кредитный лимит[35].

Кредит погашается частями в определенные сроки, установленные в договоре. Полное погашение кредита осуществляется только при расторжении договорных отношений (хотя клиент может погасить полностью задолженность в любое время). Тариф по кредитной карте представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Тариф по кредитной карте ООО КБ «Ренессанс Кредит»

	Процентная ставка	Сумма, тыс.рублей	Беспроцентный период	Комиссия за снятие наличных
Кредитная карта	от 24,9%	до 200 000 руб.	До 55 дней на любые покупки по карте	2,9%+290 руб.

Кредитную карту можно использовать для оплаты повседневных расходов из средств банка и без уплаты процентов в течение беспроцентного периода, который составляет 55 дней. Выпуск и обслуживание карты бесплатно, так же у клиентов банка есть возможность использовать бесплатно Интернет-банк и мобильный банк, получать бесплатные СМС-оповещение о предстоящем платеже и ежемесячные выписки по карте на e-mail.

Пополнение счета можно произвести в отделении ООО КБ «Ренессанс Кредит» и в устройствах самообслуживания. Процентная ставка по кредиту в «Ренессанс Кредит» составляет от 24,9% до 45%.

Так же есть бонусная программа, с ее помощью можно вернуть до 100% от суммы покупки на карту. Получить карту можно в любом отделении банка.

Основные требования к субъектам кредитования – физическим лицам:

- гражданство РФ;
- наличие постоянной регистрации в городе/области нахождения дополнительного офиса/ кредитно-кассового офиса/ филиала/ дополнительного офиса филиала Банка;

- возраст: 21-65 лет;
- наличие постоянного источника дохода (ежемесячно 12 000 руб. для жителей Москвы и 8 000 руб. для жителей других регионов);
- наличие непрерывного трудового стажа на последнем месте работы не менее 3 месяцев;
- наличие мобильного телефона;
- дополнительный документ для оформления (на выбор): загранпаспорт, водительское удостоверение, именная банковская карта, диплом о среднем специальном или высшем образовании.

Оплата товаров и услуг с использованием пластиковых карт «Ренессанс Кредит» экономит время. Есть возможность многие покупки на расстоянии, не выходя из дома или не покидая рабочего места.

Рассмотрим распределение портфеля по видам кредитования (табл. 8).

Таблица 8 – Распределение кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» по видам кредитования на 1.04.2016-1.04.2017 гг. (тыс.руб.)

Показатели	1.04.2017	1.04.2016	Изменение, тыс. рублей	Изменение, %
Целевые кредиты	28 682 120	23 897 019	+4 785 101	+20,02
Нецелевые	54 166 221	55 475 223	-1 309 002	-2,35
Кредитные карты	8 088 580	5 974 254	+2 114 326	+35,39
Итого	90 882 921	85 346 496	+5 536 425	6,49

Представленные данные показывают, что клиенты интересуются нецелевым кредитованием больше, чем целевым, это связано с низкой процентной ставкой по кредиту, соответственно и переплаты по такому кредиту будет меньше.

Так же можно заметить рост целевого кредитования в период с 1.04.2016-1.04.2017гг., это связано с постоянным расширением партнерской сети банка и так же произошло увеличение сумм по кредитным картам. Рассмотрим в распределение кредитов по видам в структуре (рис. 6).

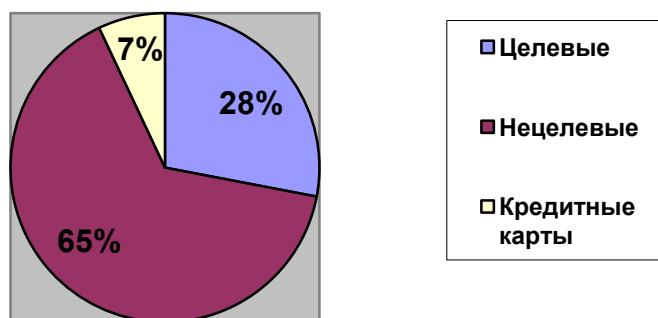


Рисунок 6 - Структура кредитов по видам размещения в ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2016 г.

Исходя из данных структуры видно, что на 1.04.2016 года большим спросом пользовалось нецелевое кредитование, занимающее 65 % кредитного портфеля, целевое кредитование 28 %, что на 4% меньше, чем на 1.04.2017 года и кредитные карты составляют 7%. Рассмотрим как распределялись кредиты по видам размещения на 1.04.2017 г. (рис. 7).

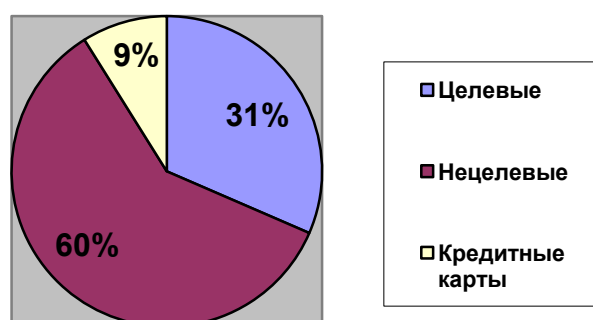


Рисунок 7 - Структура кредитов по видам размещения в ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2017 г.

Структура кредитов по видам размещения показывает, что большую часть кредитного портфеля образуют нецелевые кредиты -60% портфеля, целевые займы увеличились и занимают 31%, кредитные карты – 9%.

Специфика бизнеса банка сильно связана с розничным кредитованием, что не позволяет оценить степень обеспеченности кредитов. Процентная ставка по кредитному договору фиксируется в тот день, когда был предоставлен кредит и в дальнейшем не меняется. Ни колебания курса доллара к рублю, ни изменения цен на

товары не влияют на размер возвращаемых сумм. ООО КБ «Ренессанс Кредит» выдает кредит на срок от 3 месяцев до 3 лет [28]. Рассмотрим структуру кредитного портфеля по срокам размещения ресурсов на примере таблицы 9.

Таблица 9 - Динамика кредитного портфеля ООО КБ «Ренессанс Кредит» по срокам размещения ресурсов на 1.04.2016- 1.04.2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	1.04.2016	1.04.2017	Изменение, тыс. рублей	Изменение, %
Кредитный портфель	90 882 921	85 346 496	+5 536 425	+6,49
Просроченная задолженность в кредитном портфеле	7 760 272	15 361 549	-7 601 277	-49,48
Кредиты физическим лицам	90 882 921	85 346 496	+5 536 425	+6,49
Сроком до 180 дней	887 278	938 011	-50 733	-5,41
Сроком от 181 дня до 1 года	11 282 243	8 241 283	+3 040 960	+36,90
Сроком от 1 года до 3 лет	35 614 565	30 155 060	+5 459 505	+19,39
Сроком более 3 лет	29 694 216	25 149 851	+4 544 365	+33,67
Овердрафты и прочие предоставленные средства	5 644 347	5 500 742	+143 605	+2,61
Просроченная задолженность	7 760 272	15 361 549	-7 601 277	-49,48

Рассмотрим в динамике кредиты, предоставленные физическим лицам по срокам размещения (рис. 8).

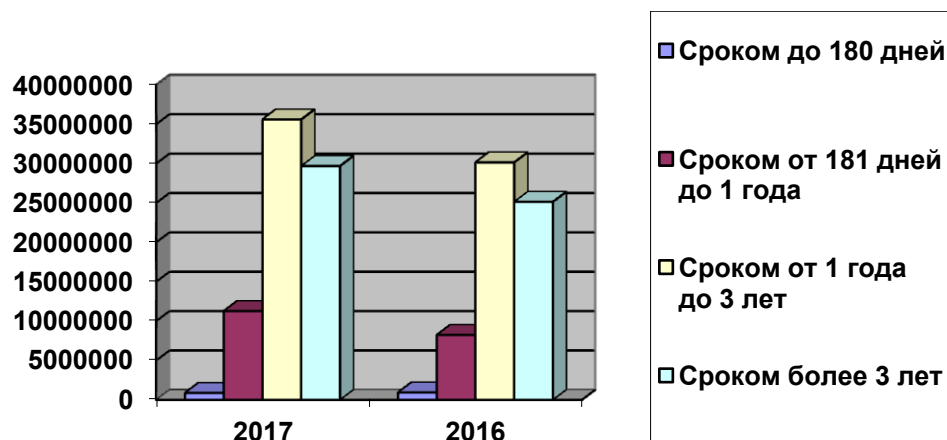


Рисунок 8 – Динамика кредитов физическим лицам по срокам размещения 1.04.2016- 1.04.2017 гг.

Как видим, наблюдается рост по всем срокам размещения ресурсов по сравнению с прошлым годом. Следовательно, кредитование возрастает в сторону долгосрочных привлечений, что ведет к снижению расходов банка и повышению доходности его операций. Рассмотрим структуру 1.04.2017 года (рис.9).

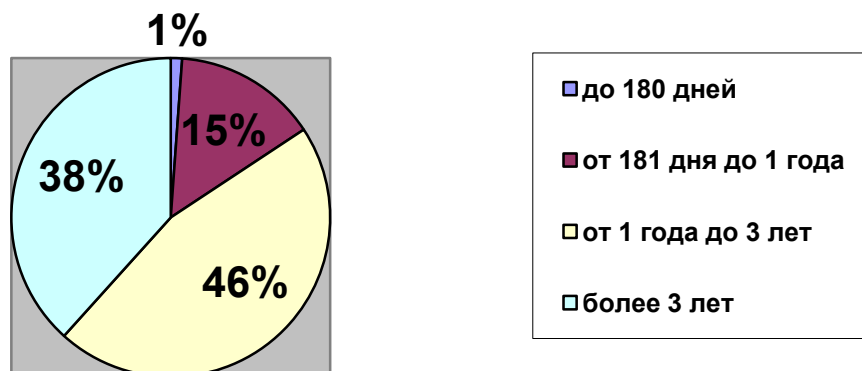


Рисунок 9 - Структура кредитов физическим лицам по срокам размещения в 1.04.2017 г.

Из динамики кредитов (рис. 9), предоставленных физическим лицам на 1.04.2017 года можно увидеть, что большинство клиентов банка берут кредиты сроком от 1 года до 3 лет, что составляет 46%, так же 38% кредитов предоставляются заёмщикам сроком более 3 года. Почти такая же процентное соотношение наблюдается и в прошлом году, структура представлена на рисунке 10.

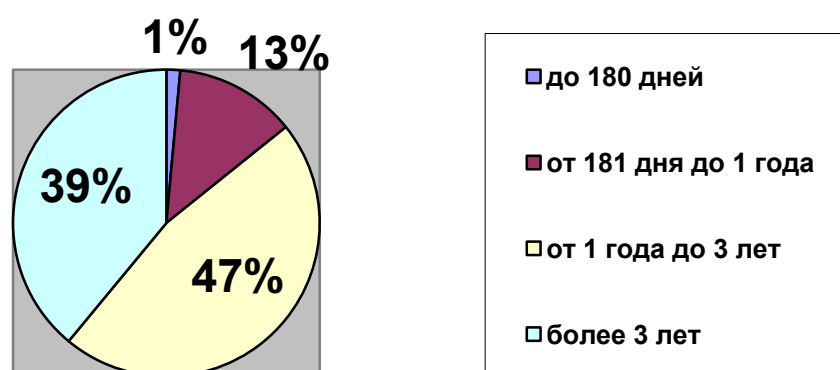


Рисунок 10 - Структура кредитов физическим лицам по срокам размещения на 1.04.2016 г.

Исходя из динамики кредитов физическим лицам по срокам размещения на 1.04.2016-1.04.2017 году, видим, что разница по срокам размещения в процентном соотношении остается почти такой же, что говорит о стабильности выдаваемых кредитов клиентам.

Таблица 10 - Доля просроченных ссуд 1 февраля 2016- 1 января 2016гг., %

Наименование показателя	1фев	1мар	1апр	1май	1июн	1июл	1авг	1сен	1окт	1ноя	1дек	1январь
Доля просроченных ссуд	15,7	14,9	15,3	15,1	15,5	15,3	14,9	14,1	13,4	12,4	11,2	10,1

Доля просроченных ссуд, представленных в таблице 10, в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию к уменьшению. Уровень просроченных ссуд на последнюю дату соответствует среднему показателю по российским банкам (около 3-4%).

Так же удалось составить портрет типичного клиента ООО КБ «Ренессанс Кредит» (табл. 11).

Таблица 11 – Распределение заемщиков по возрастной категории
ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2017г.

Возраст заемщиков	Количество
До 25 лет	1 351 246
От 25 до 60 лет	7 952 767
Старше 60 лет	695 987

Рассмотрим в динамике возрастные категории заемщиков банка, представленных на рисунке 11.

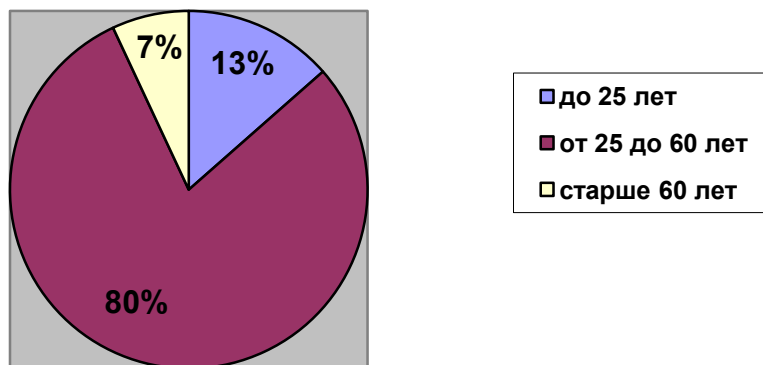


Рисунок 11 – Возраст заемщиков банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Из рисунка 11 видно, что основная аудитория кредитующихся в банке принадлежит к возрастной группе от 25 до 60 лет, что составляет 79%, на граждан моложе 25 лет приходится 14% и соответственно 7% клиентской базы старше 60 лет. Так же рассмотрим клиентов по половой принадлежности (табл. 12).

Таблица 12 – Половая принадлежность клиентов (вкладчиков и заемщиков)
ООО «КБ Ренессанс Кредит» на 1.04.2016-1.04.2017гг.

Пол заемщика	1.04.2017	1.04.2016	Изменение	Изменение, %
Мужчины	3 698 978	2 136 905	1 562 073	+73,09
Женщины	6 401 218	6 369 215	32 033	+0,5
Итого	10 010 196	8 506 120	1 504 076	+7,68

Из данных таблицы видно, что на 1.04.2017 год представители женского пола составляют 6 301 022 клиентов банка, мужчин 3 698 978. По сравнению с 2016 годом произошло увеличение клиентов мужского на 1 562 073 человека и так же заметно растет и общее количество клиентов, их количество выросло на 1 504 076 клиентов. На рисунке 12 представлено процентное соотношение.

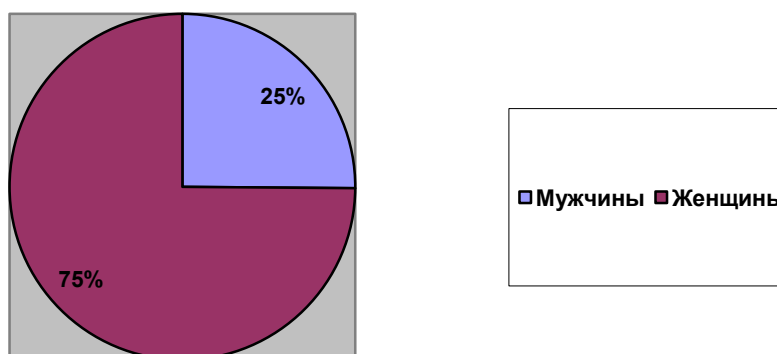


Рисунок 12 – Половая принадлежность вкладчиков и заемщиков ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2016 г.

Видим, что на 1.04.2016 года клиентов женского пола было больше на 1.04.2017 года и они составляли 75% клиентов банка, клиенты мужского пола составили 25%, на 1.04.2017 их количество увеличилось, это можно заметить на рисунке 13.

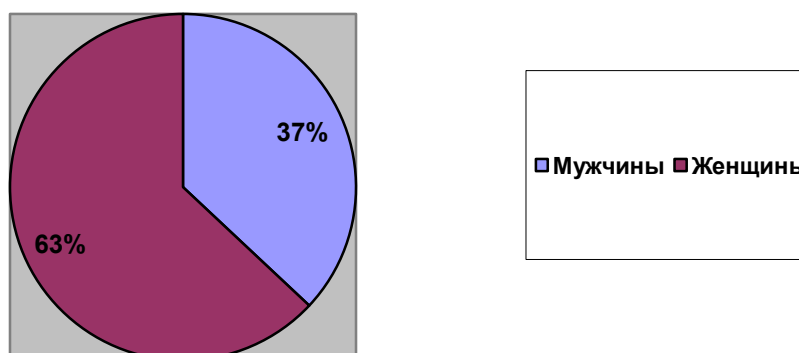


Рисунок 13 – Половая принадлежность вкладчиков и заемщиков ООО КБ «Ренессанс Кредит» на 1.04.2017 г.

Исходя из данных (см.рис 13), очевидно, что большая часть клиентов банка это представители женского пола, таких клиентов порядка 63%, соответственно меньшую часть составляют мужчины - 37%.

За последние несколько лет доля лиц с высшим образованием увеличилась. Сегодня такие клиенты составляют 44,5% (в 2013 году их было чуть более 41%), 29% работали в государственных и муниципальных структурах, 15,8% занимались розничной торговлей, здравоохранением и образованием - 11,4%.

2.3. Оценка кредитоспособности заемщика ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Установление и изменение кредитного рейтинга заемщика является неотъемлемой частью работы по кредитованию клиента и частью работы по оценке риска для формирования резервов в ООО КБ «Ренессанс Кредит».

Последовательность при принятии решений кредитором и заемщиком при подготовке и подписании кредитного соглашения на получение потребительского кредита представлена в таблице 13.

Таблица 13 - Последовательность действий при заключении договора о предоставлении потребительского кредита

Заемщик	Кредитор (банк)
1-й этап	
Запрос о кредите (как правило, в устной форме)	Предложение представить необходимую документацию
2-й этап	
Заемщик	Кредитор (банк)
Составление необходимой документации, включая информацию о себе, роде занятий, доходах	Проверка представленной документации различными способами, определение платежеспособности заемщика
3-й этап	
Представление гарантий по возврату кредита (залог имущества, вклад, поручительство и др.)	Установление надежности данных гарантий
4-й этап	
Подготовка плана погашения кредита	Определение приемлемости графика погашения кредита и его источников
5-й этап	
Оценка условий кредитного договора	Предложения об условиях кредитного договора (сумме кредита, сроках, проценте за кредит и т.п.)
6-й этап	
Заключение кредитного договора	

После принятия положительного решения о выдаче кредита оформляются:

- кредитный договор;
- график погашения кредита.

Одним из основных способов снижения риска неплатежа по кредиту является тщательный отбор потенциальных заемщиков. Существует множество методов анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения

своевременного погашения долга перед банком. На практике ООО КБ «Ренессанс Кредит» применяет «правило пяти «си» », где критерии отбора для клиентов обозначаются словами, начинающимися с буквы «с»:

- character (характер заемщика);
- capacity (финансовые возможности);
- capital (капитал, имущество);
- collateral (обеспечение);
- conditions (общие экономические условия).

Под «характером» заемщика речь идет о его репутации, степени ответственности, готовности и желании погасить долг. Банк стремится, прежде всего, выяснить, как заемщик относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки с погашением кредитов. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, личный архив, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию[9].

Финансовый потенциал заемщика, его способность зарабатывать деньги для погашения кредита определяются путем тщательного анализа его доходов и расходов на основе текущей производственной деятельности и перспектив их будущих изменений. Здесь анализируется структура источников денежных средств и их размещения. Платежеспособность заемщика оценивается в течение последних нескольких месяцев или лет, в зависимости от объема предстоящей кредитной сделки.

Используемые ООО КБ «Ренессанс Кредит» в соответствии с «правилом пяти си» показатели, за некоторым исключением (например, показатель наличия обеспечения), не могут быть непосредственно выражены в числовых значениях. Таковы, в частности, показатели репутации заемщика или конъюнктуры и ее перспектив. Соответственно тут возникают проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода.

Методы балльной системы оценки заключаются в том, что для каждого показателя, включенного банком в классификационную группу, определяются

верхняя и нижняя границы критерия или их оптимальные значения. Для каждого выбранного критерия создается шкала баллов в зависимости от ситуации. Как правило, чем выше кредитный риск, связанный с этим критерием, тем ниже баллы.

Сложность использования рейтинговых (в том числе балльных) систем для оценки кредитоспособности заемщика заключается в том, что они должны быть статистически тщательно выверены и требуют постоянного обновления информации, что может быть дорогостоящим практически для любого банка, в том числе ООО КБ «Ренессанс Кредит». Поэтому не каждый банк, особенно средний и малый, имеет возможность разрабатывать собственные модели анализа из-за высокой стоимости их подготовки и ограниченной информационной базы[3].

Банки сами должны выбирать для себя из множества финансовых коэффициентов необходимый набор, который они будут использовать на практике.

В банковской практике ООО КБ «Ренессанс Кредит» широко использовались балльные оценки кредитоспособности физических лиц, а также экспертные оценки экономической целесообразности предоставления кредита.

Экспертные оценки основаны на общеэкономическом подходе к характеристике кредитоспособности заемщика (в т.ч. физического лица), т.е. на анализе соответствия клиента и кредита общебанковским требованиям, в ООО КБ «Ренессанс Кредит» правилу 5 «С» (capacity - возможность, capital - имущество, collateral - обеспечение, conditions - условие, character - характер). Прежде всего, экономист банка должен оценить готовность и способность заемщика погасить кредит. В то же время он ориентируется на заявление заемщика о выдаче кредита, информации из других организаций, банках, на кредитные истории прошлых лет (его собственное и местного кредитного бюро). Каждый банк может работать как с одним, так и одновременно с несколькими Бюро кредитных историй. Получая информацию о платежной дисциплине клиента от БКИ, кредитные организации принимают решение о выдаче или отказе в предоставлении кредита[9].

Также ООО КБ «Ренессанс Кредит» запрашивает необходимые справки с места работы заемщика и проверяет точность информации, указанной в ее заявке. Если

окажется, что потенциальный заемщик преднамеренно ввел в заблуждение кредитора, ему будет отказано в кредите.

Оценка имущества тесно связана с оценкой финансовых возможностей заемщика для погашения кредитов за счет своих средств, наряду с осуществлением повседневных расходов и оплатой долговых обязательств.

Балльные оценки в ООО КБ «Ренессанс Кредит» учитывают многие факторы, которые могут быть условно сгруппированы в соответствии с их принадлежностью к определенной сфере человеческой деятельности:

- социальной;
- профессиональной;
- имущественной;
- специальной банковской и др.

К группе «а» относят: возраст, семейное положение, число иждивенцев и др.; к группе «б» - профессию, квалификацию, род занятий, продолжительность работы на одном месте и т.п., к группе «в» - размер среднего остатка вклада, состояние счета, наличие овердрафта, качество погашения предыдущих кредитов, общую сумму сбережений, наличие недвижимости, способ владения имуществом; в группу «г» входит продолжительность ведения счета в данном банке, направление заработной платы на счет в данном банке, наличие фактов рассмотрения споров в арбитражах и отрицательной (положительной) информации кредитно-справочных бюро, наличие фактов отказа в выдаче чековых книжек, кредитных карточек.

Начисление баллов клиенту в зависимости от уровня его кредитоспособности было названо «кредит-скоринг». Важной особенностью «кредит-скоринг» является то, что она разрабатывается каждым кредитным учреждением или розничным торговцем независимо, на основе характеристик, присущих ему и его клиентуре, с учетом характера действующего законодательства и традиций страны. До внедрения системы «кредит-скоринг» она тестируется год или более, и, при необходимости, изменяется рейтинговая шкала. После внедрения модель «кредит-скоринг» подвергается постоянному мониторингу и корректировке[24].

В ООО КБ «Ренессанс Кредит» она включает 12 показателей, первые пять из которых характеризуют финансовые возможности клиента (табл. 14)

Таблица 14 – Карта скоринговой оценки заемщика ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Показатель	Баллы				
1.Информация	Отсутствие неблагоприятной информации кредитно-справочного бюро - 10				
2.Способность погашать задолженность	До 60% - 0	От 61 до 80 % - 10		От 80 до 100% - 20	
3.Наличие обеспечения	От 0 до 25% - 1	От 25 до 50% - 4	От 51 до 75% - 7	От 76 до 100% - 12	Более 100% - 20
4.Наличное имущество любого типа	Недвижимость, ценные бумаги, вклады - 10				
5.Использование кредитов (текущих и прошлых)	Если заемщик неаккуратно пользовался предоставленными ссудами - 0	Если не пользовался ранее кредитом - 5	Если прежде кредиты погашались своевременно или текущий кредит погашается в соответствии с договором -15		
6.Квалификация	Нет квалификации - 0 баллов	Вспомогательный персонал - 2	Специалисты - 7;	Служащие - 9;	Пенсионеры - 13;
	Руководящие работники - 13 баллов.				
7.Трудовая деятельность у последнего нанимателя	До одного года - 0	До двух лет - 3	До трех лет- 5	До пяти лет- 8	Более пяти лет 12
	Пенсионеры - 0				
8.Сфера занятости	Госслужба-10	Другие сферы - 6		Пенсионеры - 0	
9.Возраст заявителя	До 20 - 0	До 25 - 2	До 30 - 4	До 35 - 8	До 50 - 9
	До 60 -11	Более 60 -16			
10.Семейное положение	Холост - 11	Женат - 14	Женат, но живет раздельно - 6	Разведен - 8	Вдовец - 8
11.Способ найма жилья	Не имеющий жилища - 0	Имеющий жилище по найму - 5		Собственное жилище - 10	

Показатель	Баллы				
	Нет - 10	Один - 7	Два - 5	Три - 2	Более трех - 0
12.Количество иждивенцев					

При 81 балле сотрудник банка принимает положительное решение о выдаче кредита самостоятельно, при результате от 61 до 80 баллов требуется разрешение вышестоящего лица. При рейтинге ниже 60 баллов в выдаче ссуды клиенту отказывают.

Скоринговая оценка клиента происходит автоматически (за исключением ситуации, когда требуется разъяснение информации для принятия решения). После того, как будет заведена заявка в программном обеспечении банка, решение будет принято системой в течение 15 минут. Пример оценки кредитоспособности можно увидеть в таблице 15.

Иванов Иван Иванович, 1990 г.р. является клиентом банка и имеет среднемесячный доход с вычетом всех обязательных платежей - 25 000р. Ранее не брал кредиты, имеет высшее образование, работает в сфере продаж, холост, снимает жильё, иждивенцев не имеет.

Таблица 15 – Пример оценки кредитоспособности физического лица

Критерий оценки	Количество полученных баллов	Максимальное количество баллов
Информация	10	10
Способность погашать задолженность	10	20
Наличие обеспечения	7	20
Наличие имущества любого типа	10	10
Использование кредитов (текущих и прошлых)	5	15
Квалификация	7	13
Трудовая деятельность у последнего нанимателя	8	12
Сфера занятости	6	10
Возраст заявителя	4	16
Семейное положение	11	14
Способ найма жилья	5	10
Количество иждивенцев	10	10
Итого	93	170

В процессе рассмотрения заявки делается автоматический запрос в БКИ и анализируется платежеспособность клиента. По результатам комплексной оценки кредитоспособности заемщика выносится решение по поданной заявке.

Так же наглядно рассчитаем график погашения по аннуитетному кредиту, суммы 100 000 рублей, сроком на 2 года, под 13,9 % годовых.

Воспользуемся формулой 1 для расчета ежемесячного платежа:

$$x = S * \left(P + \frac{P}{(1+P)^N - 1} \right), \quad (1)$$

где x – месячный платёж, S – первоначальная сумма кредита, P – (1/12) процентной ставки, N – количество месяцев.

Для расчета процентной составляющей аннуитетного платежа, представлена формула 2, нужно остаток кредита на указанный период умножить на годовую процентную ставку и всё это поделить на 12 (количество месяцев в году):

$$P_n = S_n * \frac{P}{12}, \quad (2)$$

где P_n - начисленные проценты, S_n - остаток задолженности на период, P - годовая процентная ставка по кредиту.

Что бы определить часть, идущую на погашение долга, обратимся к 3 формуле, необходимо из месячного платежа вычесть начисленные проценты:

$$s = x - P_n, \quad (3)$$

где s - часть выплаты, идущая на погашение долга, x - ежемесячный платеж, P_n - начисленные проценты, на момент n -ой выплаты. Поскольку часть, идущая на погашение основного долга, зависит от предыдущих платежей, поэтому расчёт графика, по данной методике вычислять последовательно, начиная с первого платежа[15].

$$\text{Ежемесячный платеж: } x = 100000 * \left(0,011583 + \frac{0,011583}{(1 + 0,011583)^{24} - 1} \right) = 4796,57$$

Далее произведем расчеты процентной и кредитной части аннуитетного платежа.

1 месяц:

$$\text{Проценты: } 100000 * \frac{13,9}{12 * 100} = 1158,33$$

$$\text{Основной долг: } 4796,57 - 1158,33 = 3638,23$$

2 месяц:

$$\text{Остаток кредита: } 100000 - 3638,24 = 96361,77$$

$$\text{Проценты: } 96361,76 * \frac{13,9}{12 * 100} = 1116,19$$

$$\text{Основной долг: } 4796,57 - 1116,19 = 3680,38$$

3 месяц:

$$\text{Остаток кредита: } 96361,77 - 3680,38 = 92681,39$$

$$\text{Проценты: } 92681,30 * \frac{13,9}{12 * 100} = 1073,56$$

$$\text{Основной долг: } 4796,57 - 1073,56 = 3723,01$$

4 месяц:

$$\text{Остаток кредита: } 92681,39 - 3723,01 = 88958,38$$

$$\text{Проценты: } 88958,38 * \frac{13,9}{12 * 100} = 1030,43$$

$$\text{Основной долг: } 4796,57 - 1030,43 = 3766,14$$

5 месяц:

$$\text{Остаток кредита: } 88958,38 - 3766,14 = 85192,26$$

$$\text{Проценты: } 85192,26 * \frac{13,9}{12 * 100} = 986,81$$

$$\text{Основной долг: } 4796,57 - 986,81 = 3809,76$$

6 месяц

$$\text{Остаток кредита: } 85192,26 - 3809,76 = 81382,5$$

$$\text{Проценты: } 81382,5 * \frac{13,9}{12 * 100} = 942,68$$

$$\text{Основной долг: } 4796,57 - 942,68 = 3853,88$$

Аналогичным образом производятся расчеты на последующие месяцы.

Итого сумма выплат составит: $4796,57 * 24 = 115\,117,68$ рублей

Информация по кредиту и базовые условия представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Условия кредитования

Базовые условия	
Срок кредитования	24 месяца
Сумма кредита	100000 рублей
Процентная ставка	13,9 % годовых
Единоразовая комиссия	0
Ежемесячная комиссия	0
Итоговые значения	
Ежемесячная сумма выплат	4796,57
Итого сумма выплат	115 117,57
в том числе %	15 117,57
кредит	100 000
комиссии	0

График погашения кредита представлен в таблице 17.

Таблица 17 - График погашения кредита

Месяц	Ежемесячный платеж, руб.				Остаток, руб.
	Основной долг, руб.	Процент по кредиту (выплата в месяц)	Сумма долга и процентов, руб.	Комиссия, руб.	
1	3 638,23	1 158,33	4 796,57	0	96 361,77
2	3 680,38	1 116,19	4 796,57	0	92 681,39
3	3 723,01	1 073,56	4 796,57	0	88 958,39
4	3 766,13	1 030,43	4 796,57	0	85 192,26
5	3 809,76	986,81	4 796,57	0	81 382,50
6	3 853,88	942,68	4 796,57	0	77 528,62
7	3 898,53	898,04	4 796,57	0	73 630,09
8	3 943,68	852,88	4 796,57	0	69 686,41
9	3 989,36	807,2	4 796,57	0	65 697,04
10	4 035,57	760,99	4 796,57	0	61 661,47
11	4 082,32	714,25	4 796,57	0	57 579,15
12	4 129,61	666,96	4 796,57	0	53 449,54
13	4 177,44	619,12	4 796,57	0	49 272,10
14	4 225,83	570,74	4 796,57	0	45 046,27
15	4 274,78	521,79	4 796,57	0	40 771,49
16	4 324,30	472,27	4 796,57	0	36 447,19
17	4 374,39	422,18	4 796,57	0	32 072,81
18	4 425,06	371,51	4 796,57	0	27 647,75
19	4 476,31	320,25	4 796,57	0	23 171,44
20	4 528,16	268,4	4 796,57	0	18 643,28
21	4 580,61	215,95	4 796,57	0	14 062,66
22	4 633,67	162,89	4 796,57	0	9 428,99
23	4 687,35	109,22	4 796,57	0	4 741,64
24	4 741,64	54,92	4 796,57	0	0

Месяц	Ежемесячный платеж, руб.				Остаток, руб.
	Основной долг, руб.	Процент по кредиту (выплата в месяц)	Сумма долга и процентов, руб.	Комиссия, руб.	
Итого	100 000,00	15 117,57	115 117,57	0	

Перед банком ООО КБ «Ренессанс Кредит» стоит задача совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщика и улучшения кредитного портфеля банка. Для оптимизации банк проводит серьезную работу над методами, используемыми российскими и зарубежными банками[25].

3. Пути совершенствования кредитных операций коммерческого банка

Прежде чем говорить о перспективах дальнейшего развития ООО КБ «Ренессанс Кредит», хотелось бы обозначить главную проблему кредитных операций банка на данный момент.

Одной из наиболее значительной проблемы коммерческого банка при проведении кредитных операций является проблема обеспечения погашения кредитов. И в связи с этим, в коммерческом банке проблема оценки кредитных рисков стоит особенно остро. От этого зависит качество кредитной деятельности.

Поэтому основное содержание процесса управления совокупными кредитными рисками включает в себя оценку и анализ политики и практики работы кредитной организации и принятия ею необходимых мер[18].

Важным качеством системы управления кредитными рисками является ее стабильность. Ежемесячная, ежеквартальная и годовая воспроизводимость, анализ и сопоставимость данных о ходе кредитного процесса и работе соответствующих банковских услуг для оценки эффективности их деятельности и участия в кредитовании. Это необходимо для уменьшения расхождений между предполагаемыми и фактически понесенными потерями.

Поэтому обязательным требованием для системы управления кредитным риском является наблюдаемость, то есть возможность фиксирования конкретных результатов, методов, приемов мониторинга, дополнительных мер для минимизации потерь; использование теоретических и методологических разработок в практической деятельности кредитных организаций; разработка специальных показателей для оценки эффективности кредитного процесса и функционирования управления кредитами, управления рисками и внутреннего контроля банка в сторону минимизации кредитных рисков.

К крупным рискам и финансовым потерям, а следовательно к ухудшению качества кредитного портфеля, со стороны ООО КБ «Ренессанс Кредит» можно отнести:

- неправильный выбор и оценка деловых, финансовых и производственных рисков заемщика;
- отсутствие ответственности служб финансового консультирования за принятые кредитной организацией решения;
- неправильно выбранные отраслевые и региональные приоритеты;
- некачественный и непрофессиональный анализ вероятности возвращения кредита в срок, рисков реализации продукции заемщика на рынке, а также возможности появления новых конкурентов, доли нелегального бизнеса и непредвиденных расходов заемщика.

Проблемные кредиты являются одним из важных показателей успеха любого банка. Такие кредиты указывают на то, что программы кредитования не сбалансированы с точки зрения риска/прибыли или что эффективная ставка, включающая в себя необходимость покрытия потерь от невзврата, высока. Существует замкнутый круг: чем выше ставка, тем хуже возвращение, чем хуже возвращение, тем выше нужно поднять ставку, чтобы покрыть убытки[32].

При входе на рынок массового кредитования очень важно правильно учесть и рассчитать все риски, а также сразу разработать алгоритм решения проблемных кредитов. Как показывает опыт ООО КБ «Ренессанс Кредит», именно четкий алгоритм и скоординированные действия сразу же после возникновения просрочки, дают максимальный процент возврата. Правовые методы урегулирования просроченной задолженности зависят от оснований её возникновения. Такие основания можно разделить на три группы:

- техническая просрочка;
- несчастный случай: смерть, утрата заемщиком трудоспособности, утрата обеспечения кредита;
- ухудшение финансового положения заемщика (потеря работы, снижение доходов, иные долговые обязательства и т.п.)[7].

Системы раннего выявления проблемных кредитов очень трудно разработать, и человеческий фактор здесь является одной из самых серьезных препятствий. Сотрудники, ответственные за данный кредит, могут не сообщать о тревожных

сигналах, опасаясь подвергнуться критике за то, что ввергли организацию в сложную ситуацию. Более того, как показывает опыт, очень часто проблемные кредиты, даже после того, как они выявлены, оказываются в действительности хуже, чем думали сотрудники кредитного подразделения. В результате теряется время. Но ситуация может быть еще хуже, если руководство организации, зная о проблемах своего кредитного портфеля, скрывает их и одновременно старается компенсировать убытки выдачей рискованных кредитов.

Обычно банк старается помогать заемщикам в решении их финансовых проблем, но это нужно делать очень осторожно. Банк старается защитить свои активы и может влиять на решение заемщика или даже заставить его принять то или иное решение. Клиенты же могут либо потребовать не вмешиваться их дела, либо приветствовать конструктивный совет[12].

В случае ухудшения финансового состояния заемщика, может оказаться под угрозой возврат ссуды. Поэтому важно выявить такого заемщика и принять меры как можно раньше, чтобы не допустить ухудшения кредитного портфеля, поэтому банк пытается постоянно совершенствовать процесс возврата денежных средств.

В банке не практикуется залоговое кредитование. Залоговые кредиты предоставляются банками под залог имущества. В данном случае можно взять достаточно большие суммы денежных средств на продолжительное время, а залогом будут являться: недвижимость, автомобили и другое имущество, которое обладает ликвидностью. Это значит, что при неспособности заемщика погасить долг банк имеет право обратиться в суд с требованием компенсировать долг имуществом клиента, что позволит снизить банку финансовые потери[19].

Нельзя сбрасывать со счетов и возможность страхования кредитных рисков, а также возможность совместного с другими кредитными организациями кредитования одного заемщика. Страхование и привлечение достаточного обеспечения позволяют вернуть средства и компенсировать убытки организации по процентам за кредит путем страхового возмещения от страховой компании или реализации обеспечения.

Рост просроченной задолженности снижается в анализируемом периоде, но не оставляет повода для беспокойства. В этой связи следует отметить, что важным достижением для банковской системы было создание бюро кредитных историй. В соответствии с Законом «О кредитных историях» все банки обязаны предоставлять в бюро сведения о кредитной истории заемщиков. Данная база создавалась как для банков, так и для заемщиков. ООО КБ «Ренессанс Кредит» активно использует данное достижение и это помогает отсеять недобросовестных заемщикам, а заемщикам с положительной кредитной историей получить более дешевые кредиты[27].

Так же в связи с ростом просроченной задолженности в предыдущих периодах, в 2016 году банком ООО КБ «Ренессанс Кредит», не смотря на пессимистические показатели, проведены мероприятия по снижению просрочек по кредитам. Был окончательно перестроен механизм взыскания задолженности – с контролем затрат каждого возвращенного рубля и статистически обоснованными риск-профилями клиента. Это позволило сократить отчисления в резервы более чем в два раза и качественно обновить кредитный портфель.

подавляющее большинство клиентов банка - люди со средним уровнем дохода. Основное преимущество работы в «массовом» сегменте - значительные масштабы и перспективы бизнеса ввиду его существенного размера, а также высокий спрос на кредитные продукты среди этого типа потребителей финансовых услуг[10].

В настоящее время банки для увеличения объема потребительских кредитов и выживания в конкурентной среде снижают требования при выдаче кредита, что приводит к росту так называемых «безнадежных кредитов», которые, по мнению аналитиков, представляют угрозу для банков.

ООО КБ «Ренессанс Кредит» для быстрой оценки платежеспособности клиента использует скоринговую программу, которая мгновенно может принимать решения о выдаче кредита.

Использование скоринговых методик позволяет ООО КБ «Ренессанс Кредит» более объективно принимать решения и гибко адаптироваться к меняющимся условиям, что снижает риски невозврата розничных кредитов и улучшает структуру

кредитного портфеля. При этом банк имеет возможность расширять клиентскую базу, так как скоринг помогает справляться с увеличением информационных потоков.

При выдаче наличных клиенту необходимо посетить отделение, и вероятность того, что деньги получит именно тот заемщик, для которого они предназначаются, намного выше, считают специалисты банка. На самом деле такой политике банка есть разумное обоснование.

Личный контакт с заемщиком позволяет провести более качественный анализ его платежеспособности и выбрать оптимальный кредитный продукт[29].

И по-прежнему, актуальной для ООО КБ «Ренессанс Кредит» остается задача развития сервисных функций. Чтобы повысить информированность клиентов, банк продолжает развивать сеть клиентского самообслуживания.

Недовольство клиентов ООО КБ «Ренессанс Кредит» в большей степени вызвано психологическими проблемами и, возможно, неграмотностью российских граждан. В связи с этим банк регулярно приглашает принять участие в Неделе финансовой грамотности для детей и молодежи, так же проводит исследование по выявлению наиболее часто встречающихся видов мошенничества с банковскими картами. Нововведением в 2017 году стало внедрение в систему интеллектуального распознавания речи, теперь клиенты, позвонившие в контакт-центр банка, могут не только воспользоваться услугами оператора, но и получить информацию при помощи новой голосовой системы по имени Роман[33].

Так же можно сказать, что иногда не каждый заемщик сообразит, как пользоваться автоматическими кассами, какими суммами и в какой срок лучше погашать задолженность, чтобы не платить лишних процентов и комиссий. При оформлении же договоров потребительского кредитования заемщики, как правило, их не читают и вообще мало интересуются условиями и порядком погашения задолженности, оставляя эту проблему на потом. А потом, бывает, просто стесняются обратиться к сотруднику банка за консультацией.

Несомненно, в большей степени здесь вина банка – нечеткий контроль за работой менеджеров по работе с клиентами. В стремительной погоне за прибылью

банк упустил самое главное – внимательный индивидуальный подход к каждому клиенту, тем самым понизив свою репутацию[20].

Я считаю, банк не достаточно учел особенности российского менталитета на сравнительно молодом и не достаточно известном нашим гражданам рынке потребительского кредитования, а особенно, кредитных карт.

Отказ от комиссий отчасти пошел на пользу банку – увеличился приток новых клиентов, и повысилась репутация банка. Для компенсации же существующих потерь банку надо не только увеличивать кредитный портфель, но и повышать ставки. За счет отмены комиссий кредиты стали более дешевыми для заемщиков.

Реализация новой политики банка уже началась. Банк тщательно заботится о достаточной информированности клиентов и о проблеме возврата кредита[14].

Теперь перед подписанием кредитного договора до клиента доводятся размеры процентной, эффективной процентной ставки, процент переплаты, условия предоставления и обслуживания кредита и другая необходимая информация, понимание которой клиент подтверждает своими подписями. Кроме того, вся необходимая информация располагается в местах доступа для клиента, а сотрудники проводят консультации по кредитным продуктам в торговых организациях.

В принципе, физические лица являются практически неисчерпаемым источником для пополнения банковских средств. При кредитовании физических лиц банку следует обращать внимание на такие важные моменты:

- услуга банка, которая предоставляется в кратчайшие сроки, при минимуме оформляемых бумаг со стороны клиента имеет больший успех даже при высокой процентной ставке. Поэтому банк должен использовать любую возможность для упрощения и ускорения оформления кредитов;

- сегодня в большей степени нужны долгосрочные кредиты.

Известно, что банки не хотят и не могут предоставлять долгосрочные кредиты в виде длинных денег, поэтому явно преобладают краткосрочные кредиты. По данным таблицы 9 видно, что по суммам выданных кредитов большей популярностью у населения пользуются кредиты сроком от 1 до 3 лет.

Что касается культуры обслуживания клиентов банком, то в 2017 году клиенты смогут подавать заявки на получение кредита дистанционно, посредством Интернета или телефона, а также существенно увеличить количество офисов, в которых можно будет оформить срочные вклады.

Еще одним необходимым условием повышения эффективности кредитных операций является процесс информационных технологий - это важный фактор, который определяет не только стратегию банков, но и эволюцию современной банковской системы, поскольку внедрение новых технологий позволит банку как улучшить внутренние процессы, так и удовлетворить потребности клиентов и тренды рынка[26].

В результате совместного проекта с eKassir банк ООО КБ «Ренессанс Кредит» обеспечил клиентам синхронный доступ к более чем 1700 услугам для оплаты через интернет-банк, мобильные приложения и банковскую терминальную сеть. Новая система на базе eKassir Payments Hub объединяет поставщиков услуг ЖКХ, образования, интернета, мобильной связи и других платежных сервисов, обслуживаемых крупными агрегаторами, с которыми у банка заключены соответствующие договоры. В дальнейшем эффективное сотрудничество будет продолжаться для совершенствования работы и по другим направлениям.

Также необходимо обеспечить защиту от преступных посягательств, конфиденциальности и безопасности кредитных операций. Перед банком стоит очень насущная проблема - проблема обеспечения погашения кредитов, проблема попыток и фактов мошеннического получения кредита или мошеннических посягательств на материальные и денежные ресурсы банков и т. д. И банк полностью стремится преодолеть все возникающие проблемы, поскольку кредитная сфера очень важна для обеспечения нормального функционирования всего экономического комплекса страны.

Увеличивается количество услуг предоставляемых банком, а также, улучшается их качество. Мы все больше зависимы от банка, а наш успех и благосостояние, напрямую зависит от успешного ведения деятельности банка, его конкурентоспособности и надежности.

В наше время существует очень большая конкуренция, которая заставляет банки все чаще прибегать к маркетингу, разрабатывая всевозможные маркетинговые планы. И это может помочь с адаптацией в новых условиях и привести банк к успешной конкурентоспособной деятельности. Это также один из способов улучшения ООО КБ «Ренессанс Кредит».

Чтобы лучше понять эту ситуацию, рассмотрим приоритетные задачи банковского маркетинга, которые могут усовершенствовать ООО КБ «Ренессанс Кредит»:

- изучить спрос на рынке капитала и в его секторах, представляющих интерес для банка;
- проанализировать и изучить процентную политику, рекламу;
- разработать систему планирования банковской деятельности;
- на высшем уровне организовать обслуживание клиентуры банка.

Чтобы расширить клиентскую базу, банк ООО КБ «Ренессанс Кредит» активно прибегает к рекламе, распространению буклетов, уведомлений. Так же для привлечения и стимулирования интереса клиентов периодически проводит конкурсы в социальных сетях или предлагает получить приз за размещение в интернете отзыва о «Ренессанс Кредит».

Стратегической целью ООО КБ «Ренессанс Кредит» является достижение самого передового уровня обслуживания клиентов, повышение его конкурентоспособности. Очень важно привлечь как можно больше клиентов в банк и сделать их постоянными, чтобы прийти к росту капитала. Но самая важная задача - выйти на мировой уровень. Поэтому для ООО КБ «Ренессанс Кредит» так важно улучшить свою деятельность.

Банк намерен сфокусироваться на развитии долгосрочных отношений с клиентами, так как это дает большую доходность. Сейчас база ООО КБ «Ренессанс Кредит» насчитывает приблизительно 10 млн. клиентов. Банк будет уделять больше внимания инвестициям в бренд и увеличению лояльности клиентов.

В настоящее время банк расширяет сеть региональных представительств и дополнительных офисов по всей России. В таблице 18 рассмотрим степень присутствия банка в Федеральных Округах..

Таблица 18 – Присутствие ООО КБ «Ренессанс Кредит» в Федеральных Округах на 1.04.2017г.(шт.)

Федеральный Округ	Количество офисов
Центральный	41
Северо-Западный	18
Южный	15
Северо - Кавказский	6
Приволжский	39
Уральский	15
Сибирский	16
Дальневосточный	2
Итого	152

Из таблицы 18 видно, что лидирующие положения занимают Центральный ФО и Приволжский ФО, меньше всего офисов банка расположено в Дальневосточном ФО. На это стоит обратить внимание, так как ускоренное развитие Дальнего Востока - это крупнейший национальный проект России. Потенциал и перспективы Дальнего Востока основаны на его конкурентных преимуществах, главным из которых является богатый по структуре и запасам природный потенциал, а так же близость к странам Азиатско - Тихоокеанского региона.

Поэтому банку для увеличения прибыли, количества клиентов и выхода на международный уровень нужно расширять партнерскую сеть на Дальнем Востоке и начать сотрудничество с «Фондом развития Дальнего Востока». Так же банку нужно обратить внимания на сегменты кредитования. Если сейчас клиенты банка берут кредиты на бытовую технику, что составляет 13,6% кредитного портфеля банка, на мобильные телефоны 0,6%, на мебель, на товары для дома приходится 9,2% и на отдых около 7,6%.

Исходя из данных, банку так же нужно увеличить и количество видов кредитования, так на Дальнем Востоке в рамках программы «Дальневосточный гектар» и совместно с «Фондом Развития Дальнего Востока» необходимо разработать льготное кредитование на покупку товаров и услуг для освоения земли, это могут быть теплицы, строительные и отделочные материалы, посевные материалы и прочие полезные товары и услуги.

Кроме того, в 2017 году ООО КБ «Ренессанс Кредит» планирует развивать отношения с финансовыми институтами по следующим направлениям:

- укрепление своих позиций и деловой репутации в и российском банковском сообществе;

- дальнейшее развитие партнерских отношений с международными банками, обладающими серьезной экспертизой ведения розничного бизнеса в глобальном масштабе;

- качественное улучшение инфраструктуры для обеспечения региональных программ банка;

- продолжение работы по расширению базы контрагентов для сотрудничества на внутреннем и внешнем рынках.

Цель любого коммерческого банка - привлечь прибыль. Чтобы уменьшить затраты на создание резерва для возможных потерь по кредитам, банку необходимо уменьшить просроченную задолженность по кредитам, через диверсификацию кредитного портфеля, качественный мониторинг кредитного портфеля и принимать комплексное обеспечение[23].

Для увеличения доходов банк должен использовать весь спектр банковских продуктов, таких как факторинг, овердрафт, инвестиционное кредитование, кредитование субъектов малого предпринимательства.

Руководство ООО КБ «Ренессанс Кредит» должно уделить особое внимание лизингу: сегодня многие предприятия не имеет средств для приобретения оборудования по полной цене, особенно импортного оборудования, но у них вполне хватит денег для оплаты лизинговых платежей, поэтому лизинг особенно необходим для российских предприятий, поскольку за последние 7 лет наблюдается постоянное

снижение уровня капиталовложений в основной капитал. Кроме того, уже принят ряд мер по стимулированию лизинга: разрешение относить лизинговые платежи на себестоимость; льготы банкам, кредитующим лизинговые операции.

При проведении операций кредитования банк получает комиссию, компенсируя тем самым повышенный риск, при кредитовании клиентов. Комиссия идет на доходы отделения и нужно использовать ее в полном объеме.

Банку необходимо стремиться к гибкой процентной политике, чтобы сдерживать клиентов и привлекать новых. Из анализа можно сказать, что основная часть дохода получена от кредитных операций, и если банк в настоящее время теряет своих клиентов, это означает, что доход будет значительно снижаться[16].

Реализация предложенных мероприятий позволят банку ООО КБ «Ренессанс Кредит» привлечь значительные средства, что повлияет на изменение долей активов и пассивов в структуре баланса банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»:

- диверсификация риска и повышение прибыльности;
- расширение зоны влияния, видов услуг, предоставляемых клиентам с целью - упрочнения положения банка на различных рынках;
- расширение ресурсной и клиентской базы посредством создания сети дочерних финансовых институтов;
- увеличение денежных потоков в распоряжении банка через каналы дочерних и зависимых организаций;

В целом стратегия банка направлена на достижение оптимального баланса между ликвидностью, прибылью, рисками и в своей деятельности банк придерживается всех норм, установленных Банком России. Необходимо сосредоточиться на увеличении суммы кредитов, выпуска кредитных карт, что связано с высокими темпами роста этих банковских услуг.

Заключение

Анализ основных тенденций российского банковского сектора свидетельствует о высоких темпах развития такого направления деятельности кредитных организаций, как кредитование физических лиц. При этом следует отметить, что увеличение объемов потребительского кредитования во многом способствует повышению уровня жизни населения, что является приоритетными задачами в области социально-экономического развития России.

Можно сказать, кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его. Расширение кредитования возможно при устранении основных факторов риска, таких как отсутствие информации о заемщике, неопределенность долгосрочных перспектив развития и жесткость требований по формированию резерва на возможные потери по ссудам.

Цель выпускной квалификационной работы достигнута, проведен анализ эффективности использования кредитных операций и разработаны рекомендации по ее повышению на примере ООО КБ «Ренессанс Кредит».

В рамках выпускной квалификационной работы нами решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты изучения кредитных операций коммерческого банка;
- изучены экономические характеристики банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»;
- проведен анализ кредитного портфеля банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»;
- рассмотрены принципы оценки кредитоспособности заемщика в ООО КБ «Ренессанс Кредит»;
- разработка рекомендации по повышению эффективности кредитных операций банка ООО КБ «Ренессанс Кредит».

За последние годы банк «Ренессанс Кредит» продолжает активно развивать рынок потребительского кредитования, который за последние годы обрел четкие очертания и с каждым днем становится все более масштабным, а конкуренция среди

финансовых структур и торговых компаний в этой сфере заметно возросла, банк занимает 12% доли рынка потребительского кредитования.

Вместе с тем изменяются и подходы к предоставлению банком своих продуктов. Можно выделить основные структурные изменения в области работы ООО КБ «Ренессанс Кредит» над своими кредитными продуктами и способов их подачи потенциальному потребителю:

- массовое увеличение количества пунктов продаж потребителю банковских продуктов;

- установление, формирование и поддержание долгосрочных отношений с клиентской базой коммерческого банка.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что потребительские кредиты пользуются очень большой популярностью и со стороны населения интерес к этому виду банковских услуг продолжает расти. При этом ООО КБ «Ренессанс Кредит» будет увеличивать объемы предоставляемых кредитов. Во многом такая ситуация обусловлена увеличением численности среднего класса, на который в основном и ориентируются банки, и ростом его доходов.

В заключение работы выделим основные аспекты кредитных операций коммерческого банка.

Первостепенное значение в деятельности коммерческого банков имеют кредитные операции, то есть операции, проводимые между кредитором и заёмщиком на условиях платности, срочности и возвратности. Это традиционная активная банковская операция банка[22].

В данной выпускной квалификационной работе были исследованы кредитные операции ООО КБ «Ренессанс Кредит». Основными направлениями деятельности банка является потребительское кредитование и выпуск кредитных карт. ООО КБ «Ренессанс Кредит» входит в двадцатку частных банков страны по объемам кредитования населения.

Анализ ключевых показателей отчетности банка на период 1.04.2016 – 1.04.2017 гг. свидетельствует о том, что сумма активов ООО КБ «Ренессанс Кредит» за анализируемый период уменьшилась, но увеличилась чистая прибыль банка.

Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле в течение года имеет тенденцию к значительному падению и сократилась на 49,48 % по сравнению прошлым годом, это связано с мерами по возврату просроченной задолженности. Уровень просроченных ссуд на последнюю дату соответствует среднему показателю по российским банкам (около 3-4%).

Кредитный портфель банка за анализируемый период вырос, в отчетном периоде составил 90 882 921 млн. рублей. При этом нецелевые кредиты формируют 60% портфеля, целевые займы – 32%, кредитные карты – 9% и эти показатели растут с каждым годом.

Вместе с финансовыми показателями растет и количество клиентов банка. Если в прошлом году их было около 8 млн. клиентов, то сейчас это уже 10 млн. клиентов, в основном клиентами банка являются женщины и люди в возрасте от 25 до 60 лет.

На основании проделанного анализа ключевых показателей ООО КБ «Ренессанс Кредит», несмотря на отдельные негативные моменты, в целом отчетность банка можно назвать сильной, а банк динамично развивающимся.

Основными факторами развития розничного бизнеса ООО КБ «Ренессанс Кредит», определившими рост ключевых показателей, стали значительное расширение представительства банка в регионах, качественный рост предложения и развитие сервисных функций и в настоящее время банк продолжает расширять географию, планируется выход на рынок Дальневосточных регионов[15].

Главными направлениями развития являются повышение стандартов обслуживания клиентов и диверсификация портфеля как с точки зрения спектра наиболее востребованных клиентами кредитных продуктов, так и с точки зрения товарных категорий, на покупку которых клиенты банка получают кредит.

Традиционно одним из приоритетных направлений деятельности ООО КБ «Ренессанс Кредит» является кредитование, и деятельность банка ориентирована на потребительское кредитование именно физических лиц. Среди основных кредитных услуг, предоставляемых банком физическим лицам можно выделить: кредит наличными, потребительское кредитование, кредитные карты. Список предлагаемых кредитных продуктов постоянно расширяется.

В 2017 году ООО КБ «Ренессанс Кредит» планирует динамично развивать существующие направления кредитования физических лиц, а так же продвигая на рынок новые конкурентоспособные программы кредитования различных типов. В качестве эффективного метода стимулирования спроса физических лиц на продукты кредитования банк планирует предлагать населению новые уникальные продукты, способные привлечь потенциальных заемщиков.

Список использованной литературы:

1. Агарков, С. А. Управление рисками: учебное пособие; рекомендовано УМО РАЕ / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова. - Старый Оскол: ТНТ, 2014.
2. Амосова В.В., Гукасян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014.
3. Афанасьева О.Н. Скоринговая (рейтинговая) оценка финансового состояния заемщика // Банковское дело. – 2014.
4. Балихина, Н.В. Финансы и кредит: Учебное пособие/Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ, 2015.
5. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов/под ред. А.М.Тавасиева.- М.: Финансы и статистика, 2012.
6. Банковское дело: Учебник для вузов/Под ред. Коробовой Г.Г. - М.: Экономистъ, 2015.
7. Банковские операции: Учебник для бакалавров/О. М. Маркова [и др.]. - М.: Юрайт, 2012.
8. Банковские риски: Учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. -3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013.
9. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.: Логос, 2014.
10. Белозеров, С.А. Банковское дело: Учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. - М.: Проспект, 2015.
11. Бурлачков В. Политика Банка России: тенденции и противоречия// Экономист. – 2014.
12. Врублевская О.В.- Отв.ред., Романовский М.В.- Отв.ред. Финансы, денежное обращение и кредит 2-е изд.Учебник для вузов.- М.:Издательство Юрайт, 2014г.
13. Герасименко, В.П.Финансы и кредит: Учебник / В.П. Герасименко, Е.Н. Рудская.- М.:НИЦ ИНФРА-М, Академцентр, 2013.
14. Гродских В.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2013.
15. Деникаева Р.Н., Альберт В.А. Скоринг в России и за рубежом//Научное обозрение. – 2013.

16. Иванов В.А., Угрына В.И. Банки и клиенты: вне времени и расстояния//Банковские технологии.- 2013.
17. Исследование операций в экономике: учебное пособие: рекомендовано МО РФ / ред. Н. Ш. Кремер. - 3-е изд., испр. и перераб. - М.: Юрайт, 2013.
18. Киреев В.Л., Козлова О.Л. Банковское дело. - М: КНОРУС, 2015.
19. Когденко, В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В. Г. Когденко. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
20. Кузнецова, Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебное пособие / Е.И. Кузнецова. - М.: ЮНИТИ, 2014.
21. Мадера А.Г. Прогнозирование кредитной благонадежности заемщика//Финансы и кредит.- 2013
22. Нешиной, А.С. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / А.С. Нешиной. - М.: Дашков и К, 2015.
23. Романовский, М.В. Финансы и кредит. В 2 т.: Учебник для академического бакалавриата / М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова. - Люберцы: Юрайт, 2015
24. Синельников М.В. Скоринг как метод оценки кредитного риска в современной России // Проблемы развития современной экономики. - 2015.
25. Тавасиев А. М., Москвин В. А., Эриашвили Н. Д. Банковское дело. Краткий курс; Юнити-Дана - М., 2015.
26. Тепман Л. Н., Эриашвили Н. Д. Управление банковскими рисками; Юнити-Дана - М., 2013.
27. Трошин, А.Н. Финансы и кредит: Учебник/А. Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина.- М.:НИЦ ИНФРА-М, 2013.
28. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. Для бакалавров/под ред. Л. А. Чалдаевой.- М.: Юрайт, 2014.
29. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ, 2016.
30. Шаталова Е.П., Шаталов А.Н. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте. - М.: КноРус, 2016.

31. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Учебное пособие/А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 9-е изд.- М.Дашков, 2014г.
32. Юдин В.В. Перспективы дистанционного банковского обслуживания физических лиц//Банковские услуги.- 2014
33. <https://www.rencredit.ru/> - официальный интернет сайт ООО КБ «Ренессанс Кредит»