

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра «Финансы и кредит»

АВТОРЕФЕРАТ
на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)
по направлению 38.03.01 Экономика
профиль «Финансы и кредит»
студента 4 курса экономического факультета
Нагиева Рафаэля Низамиевича

**Тема работы: «Розничное кредитование в коммерческом банке:
технологии осуществления и управление рисками»**

Научный руководитель:

к.э.н., доцент _____ Е.В. Чистопольская

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»,

к.э.н., доцент _____ О. С. Балаш

Саратов 2020

Актуальность. Одним из основных направлений деятельности коммерческого банка является предоставление кредитов. Безусловно, правильно организованный кредитный процесс обеспечивает получение прибыли в настоящем и способствует развитию кредитной организации в будущем.

Увеличивается число проблемных ссуд в кредитном портфеле коммерческих банков, повышается кредитный риск, связанный с кредитованием физических лиц, сокращается число привлекательных для банка индивидуальных заемщиков. В данных условиях от коммерческого банка как никогда требуется разработка направлений совершенствования организации розничного кредитования, чтобы избежать или минимизировать негативные последствия.

Розничное кредитование является одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора России, что связано в первую очередь с потребностью банков в новых прибыльных кредитных продуктах. В условиях стабилизации экономической ситуации в стране рынок розничных банковских услуг стал одной из главных сфер деятельности российских банков.

Степень разработанности проблемы. Проблематика технологий осуществления розничного кредитования в российских банках широко освещена в научно-практических публикациях. Теоретические основы кредитования населения исследованы в трудах отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области финансов, кредита, среди которых необходимо отметить: Г.Н. Белоглазову, Л.П. Кроливецкую, Г.Г. Коробову, А.М. Тавасиева, О.И. Лаврушина, Е.П. Жарковскую и других авторов.

Частные вопросы розничного кредитования физических лиц стали предметом исследования в диссертационных работах таких ученых как Д.Н. Ананьева, С.А. Андрюшина, А.М. Бабича, В.Г. Балашова.

Риски розничного кредитования рассмотрены в работах А.М. Тавасиева, Г.Г. Фетисова, Л.Г. Батраковой, А.В. Братко.

Однако не все вопросы, связанные с розничным банковским кредитованием в современных условиях развития банковского сектора, изучены с достаточной степенью тщательности. Речь в частности идет о понятийном аппарате розничного кредита, системе управления рисками розничного кредитования и новых способах и инструментах предоставления розничных кредитов.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ розничного кредитования в коммерческом банке и разработка на этой основе прикладных вопросов, связанных с технологиями его осуществления и управления рисками.

Задачи исследования. В соответствии с целью исследования при написании работы были поставлены следующие задачи:

- изучить понятие розничного банковского кредитования;
- рассмотреть классификацию розничного кредитования;
- выделить факторы, влияющие на динамику розничного кредитования в России;
- проанализировать современное состояние розничного банковского кредитования в России;
- рассмотреть технологии осуществления розничного кредитования в России;
- рассмотреть риски розничного банковского кредитования и управление ими;
- выделить пути совершенствования процедур управления рисками, связанными с розничным кредитованием;
- рассмотреть развитие технологий розничного кредитования в банках.

Предметом исследования в работе являются экономические отношения, складывающиеся в процессе розничного кредитования.

Объектом исследования выступает деятельность российских коммерческих банков в области розничного кредитования.

Теоретической и методологической базой исследования послужили результаты фундаментальных и прикладных исследований в области банковского дела и финансового менеджмента в кредитных организациях, корпоративного управления, стратегического менеджмента, банковского маркетинга и финансового анализа.

Информационной базой исследования послужили статистические данные Банка России, Ассоциации российских банков, коммерческих банков, информация, опубликованная в научных журналах экономического и финансового характера, взятая с официальных сайтов Банка России. В основу анализа на микроуровне были положены данные финансовой отчетности российских кредитных организаций, сведения о структуре их собственности, а также иные сведения, публикуемые в официальных источниках.

В ходе обработки и анализа информации использовались следующие **методы научного познания**: логического и сравнительного анализа, экспертных оценок, научной абстракции, моделирования, анализа и синтеза, статистического и графического анализа.

Объем и структура работы Цель и задачи исследования определили структуру работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, каждая из которых объединяет круг вопросов, связанных общей тематикой, и заключения.

В первой главе работы содержатся теоретические основы розничного кредитования в коммерческих банках.

Во второй главе работы анализируется действующая практика розничного кредитования в российских коммерческих банках.

В третьей главе работы выделены направления развития розничного кредитования в коммерческих банках.

Основное содержание работы. В первой главе «Теоретические основы розничного кредитования в коммерческих банках» рассмотрены понятие розничного банковского кредитования, виды и классификация розничных

кредитов, факторы, влияющие на динамику розничного кредитования в России.

На основании определения характерных признаков розничного кредита, можно сказать, что он представляет собой унифицированные отношения между заемщиком и банком по поводу предоставления кредитных денег в ограниченном объеме и на ограниченный срок в соответствии стандартным условиям договора розничного кредитования на условиях платности и возвратности. По результатам сравнительного анализа близких по значению понятий «банковское кредитование населения», «потребительское кредитование» и «розничное кредитование» сделан вывод: наиболее широким понятием является «потребительское кредитование», поскольку кредитором могут выступать не только банки, но и другие кредитные учреждения, его характерной чертой является кредитование конечного потребления — предоставление займа для удовлетворения потребности в товарах длительного пользования, которые используются в хозяйстве заемщика, рассроченные выплаты; объектом могут быть и товары и деньги; понятие «банковское кредитование населения» уже понятия «потребительского кредитования», но шире понятия «розничное кредитование», характерной особенностью которого является предоставление займа для удовлетворения потребностей личного характера; наибольший по сумме кредита вид кредитования населения; понятие «розничный кредит» наиболее узкое среди анализируемых, характерной особенностью которого является массовость, унифицированность при незначительных суммах займа; наименьший по сумме кредита вид кредитования населения.

Факторы, определяющие развитие розничного кредитования в среднесрочной перспективе, можно условно поделить на две большие группы, включающие количественные и качественные факторы [26, С. 14]:

1. Количественные факторы:

а) факторы внутренней банковской среды: качество розничного кредитного портфеля; размер сформированного привлеченного капитала банков; уровень капитализации банков и достаточности собственного капитала для развития кредитных операций; доходность розничного кредитования;

б) факторы внешней среды: процентная политика Банка России (размер ключевой ставки); уровень инфляции; размер и темпы роста реальных доходов населения; уровень кредитных рисков по розничному кредитованию; степень конкуренции на рынке кредитования населения.

2. Качественные факторы:

а) факторы спроса на кредитные ресурсы со стороны домашних хозяйств: уровень кредитоспособности потенциальных заемщиков; уровень финансовой грамотности граждан; заинтересованность в повышении качества жизни; склонность населения к сбережениям; уверенность населения в будущих доходах;

б) факторы предложения кредитных ресурсов на рынке кредитования населения: стратегия и тактика банка в части розничного кредитования; заинтересованность банка в диверсификации кредитной деятельности; клиентский подход в банковском обслуживании; внедрение банковских инноваций в процесс розничного кредитования; доступность (в том числе стоимостная) банковского кредита.

Во второй главе «Действующая практика розничного кредитования в российских коммерческих банках» представлена общая характеристика современного состояния розничного банковского кредитования в России.

По результатам, проведенного исследования, сделаем следующие выводы.

Объемы выданных кредитов российскими банками в 2019 году значительно увеличились. Об этом свидетельствуют данные, взятые с сайта Центрального банка РФ (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика динамики кредитов за 2017-2019 годы

Активы	1.01.17		1.01.18		1.01.19	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Кредиты и прочие ссуды (всего)	55 622,0	69,5	58 122,3	68,2	65 123,9	69,2
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства	55 478,8	69,3	58 006,1	68,1	64 969,0	69,1
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	30 134,7	37,6	30 192,5	35,4	33 371,8	35,5
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	10 803,9	13,5	12 173,7	14,3	14 901,4	15,8
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	9 091,5	11,4	9 804,6	11,5	9 335,6	9,9

Совокупный кредитный портфель банковской системы за период с 2017 по 2019 годы увеличился на 9501,9 млрд. руб., сложившись по состоянию на 01.01.2019 в объёме 65 123,9 млрд. руб. или 69,2 % от всех активов.

Наибольший удельный вес в числе всех выданных кредитов занимают кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, а именно 69,1 % или 64 969,0 млрд. руб. на 1.01.19.

Среди них наибольший удельный вес занимают кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям, на 1.01.19 они составили 33 371,8 млрд. руб. или 35,5 % от общего числа активов.

Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам, увеличились с 2017 по 2019 год на 4097,5 млрд. руб. или на 2,3 %.

Для наиболее полного анализа качества розничного портфеля за анализируемый период проанализируем задолженность по однородным требованиям и ссудам, предоставленным физическим лицам и сформированный по ним резерв на возможные потери в зависимости от продолжительности просроченных платежей по ссудам на 1.05.19 (таблица 2).

Таблица 2 – Задолженность по однородным ссудам физических лиц и сформированный по ним резерв на возможные потери в зависимости от продолжительности просроченных платежей на 1.05.19

	Задолженность по ссудам и требованиям, сгруппированным в портфели однородных ссуд		Резерв на возможные потери, сформированный по ссудам, сгруппированным в портфели однородных ссуд		Резерв на возможные потери, сформированный по ссудам, в % к задолженности по соответствующему портфелю
	млн. руб.	в % от общей задолженности	млн. руб.	в % от общей задолженности	
Портфель ссуд без просроченных платежей и с просроченными платежами 1-30 дней	327 787,8	2,1	7 245,6	0,7	2,2
Портфель ссуд без просроченных платежей	14 052 926,0	90,2	242 305,4	23,4	1,7
Портфель ссуд с просроченными	285 237,0	1,8	20 448,2	2,0	7,2

платежами 1-30 дней					
Портфель ссуд без просроченных платежей и с просроченными платежами 31-90 дней	101 285,8	0,7	28 139,1	2,7	27,8
Портфель ссуд с просроченными платежами 91-180 дней	82 981,3	0,5	49 630,6	4,8	59,8
Портфель ссуд с просроченными платежами от 181 до 360 дней	115 398,7	0,7	96 799,3	9,3	83,9
Портфель ссуд с просроченными платежами свыше 360 дней	591 305,4	3,8	590 359,3	57,0	99,8

Из данных таблиц видно, что общая величина просроченной задолженности за отчетный год составила 1 503 996 млн. руб.

Значительную долю в структуре просроченной задолженности имеет портфель ссуд с просроченными платежами свыше 360 дней, а именно 591 305,4 млн. руб. или 3,8 % от общего объема задолженности. Данная негативная тенденция говорит о том, что в банках кредиты выдаются клиентам с низкой платежеспособностью и мошенникам.

Размер резерва на возможные потери по ссудам в отчетном году имеет хорошую тенденцию и позволяет банкам уберечь себя от рисков, связанных с тем, что кредитный портфель банков становился все более рискованным.

В третьей главе «Направления развития розничного кредитования в коммерческих банках» рассматривается совершенствование процедур управления рисками, связанными с розничным кредитованием.

В целях совершенствования процедур управления рисками, связанными с розничным кредитованием, буду предложены такие механизмы, как:

- методика дерева решений;
- секьюритизация;
- проверка кредитной истории на основе информации из БКИ.

Новые кредитные продукты для физических лиц возникают в том числе и в результате пакетирования услуг в рамках Private Banking.

Для развития современного российского рынка кредитных услуг физическим лицам характерно появление не только новых продуктов, но и технологий их выдачи и погашения.

Применительно к физическим лицам среди новых технологий следует особо выделить технологию «финансового супермаркета» и технологии индивидуального обслуживания клиентов в рамках Private Banking.

Технология «финансового супермаркета» используется при входлении банка в холдинги и характеризуется следующим.

При входе в банк клиента встречает консультант — проводник среди банковских продуктов. Считается, что это один из самых высококвалифицированных банковских сотрудников, который знает все про банковские продукты, готов помочь решить финансовую задачу клиента, который определит, какой именно продукт лучше всего подойдет клиенту. Консультант подскажет, как правильно заполнить заявление на выдачу кредита.

В банке имеется информационно-продуктовая зона (стена продуктов), стена брэнда, зона заполнения документов и зона ожидания.

Например, на стене продуктов финансовой корпорации «Уралсиб» представлена информация обо всем многообразии продуктов ее участников:

банка, страховой группы и управляющей компании. Стена брэнда — это лицо банка, лицо розничного бизнеса корпорации. С помощью этого информационного носителя банк транслирует своим клиентам так называемую эмоциональную составляющую своего брэнда, говорит о своем характере, о тех ценностях, которые исповедует и которые находят отражение в обслуживании и продуктах байка.

Следующим звеном в технологической цепочке процесса кредитования является консультант-менеджер по кредитным продуктам. Он более подробно информирует клиентов банка о видах потребительских кредитов, условиях их предоставления. Часто в финансовом супермаркете имеется и консультант-менеджер по страхованию.

В отделении обязательно находятся: операционист, у которого можно оформить кредитную карту или сделать денежный перевод; кассовый узел как пункт приема и выдачи наличных денег; кабинет управляющего и его заместителя, на случай, если у клиента возник вопрос, требующий решения главного должностного лица.

Все это свидетельствует о том, что данная разновидность новых кредитных продуктов далеко не исчерпала себя и имеет хорошие перспективы для развития.

В заключении сделаны выводы. Таким образом, розничное кредитование представляет собой унифицированные отношения между заемщиком и банком по поводу предоставления кредитных денег в ограниченном объеме и на ограниченный срок в соответствии стандартным условиям договора розничного кредитования на условиях платности и возвратности.

По результатам сравнительного анализа близких по значению понятий «банковское кредитование населения», «потребительское кредитование» и «розничное кредитование» сделан вывод: наиболее широким понятием является «потребительское кредитование», поскольку кредитором могут выступать не только банки, но и другие кредитные учреждения, его

характерной чертой является кредитование конечного потребления — предоставление займа для удовлетворения потребности в товарах длительного пользования, которые используются в хозяйстве заемщика, рассроченные выплаты; объектом могут быть и товары и деньги; понятие «банковское кредитование населения» уже понятия «потребительского кредитования», но шире понятия «розничное кредитование», характерной особенностью которого является предоставление займа для удовлетворения потребностей личного характера; наибольший по сумме кредита вид кредитования населения; понятие «розничный кредит» наиболее узкое среди анализируемых, характерной особенностью которого является массовость, унифицированность при незначительных суммах займа; наименьший по сумме кредита вид кредитования населения.

Структура розничных кредитных продуктов включает в себя: нецелевые кредиты наличными, автокредитование, кредитные карты, ипотеку и POS-кредитование.

Можно выделить факторы, которые стимулируют развитие розничного кредита:

- заинтересованность торговых организаций;
- потребность населения в кредите на фоне снижения доходов;
- конкурентная борьба на рынке розницы;
- нормативное регулирование через закон о потребительском кредите и другие.

А также факторы, тормозящие развитие розничного кредита:

- экономический спад;
- низкий уровень доходов населения;
- высокий уровень процентных ставок и другие.

В 2018 году на фоне восстановления экономической активности, расширения потребительского спроса динамично росло как розничное (более интенсивно), так и корпоративное кредитование. Одновременно сохранение на привлекательном уровне реальных ставок по вкладам и депозитам

способствовало притоку в банки денежных средств населения и бизнеса. Некоторое замедление роста вкладов было связано с постепенным переходом домашних хозяйств от сберегательной модели поведения к потребительской.

Динамика процентных ставок по вкладам физических лиц была во многом обусловлена динамикой инфляции и принятыми решениями по денежно-кредитной политике. В результате процентные ставки по рублевым вкладам физических лиц на срок свыше 1 года в отчетном периоде, несмотря на снижение в середине года, выросли с 6,4% годовых в декабре 2017 года до 6,8% годовых в декабре 2018 года.

Сохранявшаяся привлекательность процентных ставок способствовала увеличению совокупного объема вкладов физических лиц² за 2018 год до 28,5 трлн рублей (+6,5%). При этом вследствие курсовой динамики увеличился удельный вес их валютной составляющей – с 20,6 до 21,5%.

Объем автокредитов в 2018 году вырос на 15,4%, до 817 млрд рублей (5,5% розничного портфеля). Тенденции последних двух лет в автокредитовании характеризуют восстановление и развитие данного сегмента кредитного рынка после трехлетнего спада. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), количество выданных за 2018 год автокредитов почти достигло уровня «докризисного» 2014 года (801 тыс. по сравнению с 823 тыс.).

Во второй главе были рассмотрены технологии осуществления розничного кредитования на примере ПАО «ВТБ». Были рассмотрены общие условия предоставления, использования и возврата кредитных средств по продуктам ПАО «ВТБ».

В настоящий момент существуют такие методы оценки кредитоспособности заемщика:

1. Скоринговая модель;
2. Модель изучения платежеспособности клиента;
3. Анализ кредитоспособности заемщика по уровню кредитной истории;

4. Андеррайтинг.

В составе базовых элементов модернизации системы кредитования значительное место принадлежит новым кредитным продуктам и технологиям. Их развитие дает возможность более полно удовлетворять потребности экономических субъектов, повышать качество банковской деятельности, обеспечивать конкурентное развитие банков на рынке. Кредитные продукты являются результатом кредитного направления деятельности банка. Они предлагаются на кредитном рынке в качестве товара, имеют нематериальный денежный характер, содействуют развитию реального сектора экономики и решению социальных задач.