

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
зав. кафедрой ЭиМ

\_\_\_\_\_ Т.Б.Коняхина  
Подпись                      инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.02 Менеджмент  
код – наименование направления

Совершенствование системы кредитования физических лиц  
на примере ПАО «Совкомбанк»  
тема

Руководитель	_____ <u>к.т.н., доцент</u>	<u>Т.Н.Плотникова</u>
	подпись, дата      должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>А.В. Ткачева</u>
	подпись, дата	инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме  
Совершенствование системы кредитования физических лиц на примере  
ПАО «Совкомбанк»

Консультанты по  
разделам:

<u>Теоретическая часть</u> наименование раздела	_____	<u>Т.Н.Плотникова</u> инициалы, фамилия
<u>Аналитическая часть</u> наименование раздела	_____	<u>Т.Н.Плотникова</u> инициалы, фамилия
<u>Проектная часть</u> наименование раздела	_____	<u>Т.Н.Плотникова</u> инициалы, фамилия

Нормоконтролер	_____	<u>Н.Л.Сигачева</u> инициалы, фамилия
----------------	-------	--

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы «Совершенствование системы кредитования физических лиц на примере ПАО «Совкомбанк»» ВКР выполнена на 78 страницах, с использованием 8 иллюстраций, 29 таблиц, 2 формул, 2 приложений, 30 использованных источников, 12 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: ПАО «Совкомбанк», банк, кредитование, кредитный портфель, вклад, просроченная задолженность, краткосрочный кредит, долгосрочный кредит, управление системой кредитования.

Автор работы, гр. № 3-74м

\_\_\_\_\_ А.В Ткачева  
подпись            инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_ Т.Н.Плотникова  
подпись            инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2019

Цель: Анализ системы кредитования физических лиц ПАО «Совкомбанк» и её совершенствование в современных условиях.

Задачи:

- 1) Изучить теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке.
- 2) Провести анализ системы кредитования физических лиц в ПАО «Совкомбанк».
- 3) Разработать новый продукт кредитования в ПАО «Совкомбанк» для физических лиц

**SUMMARY**  
**FINAL QUALIFYING WORK**  
**in the form of bachelor work**

The theme of the bachelor thesis is «Improving the system of lending to individuals by the example of PLC "Sovcombank". The thesis includes 78 pages, 8 illustrations, 29 charts, 2 formulae, 2 appendices, 30 reference items, 12 visual aids (slides).

Keywords: PLC "Sovcombank", bank, lending, loan portfolio, deposit, arrears, short-term loan, long-term loan, management of the lending system

Author (z-74M) \_\_\_\_\_ A.V. Tkacheva

Supervisor \_\_\_\_\_ T.N. Plotnikova

Supervisor in English \_\_\_\_\_ E.V. Tankov

Year of the paper – 2019

Purposes: Analysis of the individuals' credit system of PLC "Sovcombank" and its improvement in modern conditions.

Objectives:

- 1) to study the theoretical basis of lending to individuals in a commercial bank;
- 2) to analyze the system of crediting of individuals in PLC "Sovcombank";
- 3) to develop a new lending product in PLC "Sovcombank" for individuals.

Relevance of the topic: The rapid development of the consumer lending market for individuals, the need for continuous improvement of the lending system in a competitive market environment, and the preservation of the stability of the bank's business and its liquidity.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

Т.Б.Коняхина

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**  
**в форме бакалаврской работы**

Студенту Ткачевой Анастасии Валерьевне

фамилия, имя, отчество

Группа 3-74м Направление 38.03.02 Менеджмент

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Совершенствование системы кредитования физических лиц на примере ПАО «Совкомбанк»

Утверждена приказом по институту № 250 от 10.04.2019.

Руководитель ВКР Т.Н. Плотникова, к.т.н., доцент

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Бухгалтерский баланс, организационная структура, внутренняя информация организации, справочная, научная, методическая литература, интернет-источники.

Перечень разделов ВКР Содержание , введение, Теоретическая часть 1 Теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке, Аналитическая часть 2 Анализ структуры кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк», Проектная часть 3 Пути и перспективы реализации новейшего продукта кредитования ПАО «Совкомбанк», заключение , список использованных источников, приложение

Перечень иллюстративного материала (слайдов) Актуальность, цели и задачи, понятия кредитования, механизмы кредитования, Основные показатели деятельности ПАО «Совкомбанк», Рентабельность собственного капитала и ликвидности ПАО «Совкомбанк», Динамика кредитного портфеля и действующие виды кредитования ПАО «Совкомбанк», Условия кредитного продукта «Студенческий» и затраты на его внедрение, Конкурентное преимущество кредитного продукта «Студенческий», Эффективность кредитного продукта «Студенческий»

Руководитель ВКР

\_\_\_\_\_

подпись

Т.Н. Плотникова

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_

подпись, инициалы и фамилия студента

А.В. Ткачева

10.04.2019 г

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом Банке.....	8
1.1 Понятие, этапы развития и принципы кредитования физических лиц.....	8
1.2 Специфика механизма кредитования физических лиц в коммерческом Банке.....	14
1.3 Инновационные кредитные продукты в банковской сфере.....	24
2 Аналитическая часть. Анализ системы кредитования физических лиц ПАО «Совкомбанк».....	29
2.1 Характеристика ПАО «Совкомбанк».....	29
2.2 Анализ структуры кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк».....	42
2.3 Исследование действующих видов кредитования физических лиц в ПАО «Совкомбанк».....	46
2.4 Оценка системы кредитования физических лиц в ПАО «Совкомбанк».....	49
3 Проектная часть. Пути и перспективы реализации новейшего продукта кредитования ПАО «Совкомбанк».....	52
3.1 Основные направления кредитной поддержки.....	52
3.2 Разработка кредитного продукта «Студенческий».....	56
3.3 Оценка эффективности предлагаемого кредитного продукта.....	60
Заключение.....	73
Список использованных источников.....	75
Приложения А-Б-Г.....	78

## **ВВЕДЕНИЕ**

Одним из самых активно развивающихся рынков России является рынок потребительского кредитования.

На сегодняшний день отмечается большой спрос на потребительское кредитование физическими лицами, так как у людей растет желание приобретать дорогостоящие вещи, предметы и услуги в конкретный период времени, но, к сожалению, чаще всего на это отсутствует нужная сумма денежных средств.

Потребность откладывания и накапливание денежных средств, в современном мире утрачена. Ведь технологии также стремительно развиваются, и товар, на который долгое время копились деньги, по истечению этого периода времени, может потерять свою актуальность, а стоимость нового модернизированного товара может превышать сумму накопленных денежных средств. Тем самым у людей сформировалась привычка приобретать товар, в момент появления в нем необходимости, а платить за него позже.

Учитывая этот фактор, количество банков, обслуживающих физических лиц увеличилось, так как потребительское кредитование в современных условиях жизни становится прибыльным бизнесом.

При такой усиливающейся конкуренции, Банки стараются сделать максимально доступными банковские продукты для всех регионах России и для всего населения. А для того, чтобы увеличить клиентскую базу, Банки расширяют продуктовые линейки, повышают качество обслуживания, к примеру, сокращают сроки выдачи результатов решения по выдаче потребительского кредита - от 15 минут до трех дней, а также сотрудничают с розничными торговыми сетями, частными и государственными предприятиями.



Востребованность Банка будет зависеть от его способности удовлетворять желания и потребности своих потенциальных клиентов. Поэтому Банки вынуждены постоянно совершенствовать свои действующие банковские продукты и услуги, искать новые пути развития, используя для этого современные банковские инструменты.

Актуальность выпускной квалификационной работы заключается в стремительном развитии рынка потребительского кредитования физических лиц, в необходимости совершенствования системы кредитования в условиях рыночной конкуренции, а также в сохранности устойчивости бизнеса Банка и его ликвидности.

Объектом исследования является ПАО «Совкомбанк»

Целью выпускной квалификационной работы является анализ системы кредитования физических лиц ПАО «Совкомбанк» и её совершенствование в современных условиях.

Исходя из поставленной цели, были сформулированы следующие задачи:

- 1) Изучить теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке.
- 2) Провести анализ основных экономических показателей ПАО «Совкомбанк».
- 3) Провести анализ системы кредитования физических лиц в ПАО «Совкомбанк».
- 4) Разработать новый продукт кредитования в ПАО «Совкомбанк» для физических лиц
- 5) Оценить перспективы реализации новейшего продукта.

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

## 1.1 Понятие, этапы развития и принципы кредитования физических лиц

Кредитование – это форма финансовых отношений, при которой кредитор предоставляет заемщику в пользование некоторую сумму денежных средств на условиях возвратности, гарантированности, платности и срочности.

Кредитование – одна из форм финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при которой расходы субъекта хозяйствования покрываются за счет банковской ссуды, предоставляемой на условиях платности, возвратности, гарантированности и срочности.

Кредитование в процессе своего исторического развития прошло несколько этапов в хронологическом порядке. Этапы представлены на рисунке 1.1.[1]



Рисунок 1.1 – Этапы исторического развития кредитования

## **Первичное становление**

Характеризуется этот этап полным дефицитом на рынке заемных капиталов специализированных представителей банковских услуг. Кредитные взаимоотношения устанавливались лично между человеком, имевшим свободные денежные средства и заемщиком. Важную роль в становлении кредитных отношений сыграло ростовщичество, особенными чертами которого были:

1) полная децентрализация отношений займа, определяемых только прямой договоренностью между кредитором и заемщиком.

2) ограниченность распространения (кредит использовался в сфере обращения и частично на цели непроизводственного потребления, без последующей капитализации)

3) очень высокая норма процента, как плата за пользование заемными средствами.

Завершился этот этап становлением капиталистического способа производства, который определил резкое увеличение потребности в заемных средствах на цели их производственного потребления (т.е. с обязательной последующей капитализацией). В связи с этим, индивидуальные капиталы ростовщиков не смогли удовлетворить указанный спрос.

## **Структурное развитие**

Основным признаком этого этапа развития кредитования - появление на рынке заемных капиталов специализированных посредников в лице кредитно-финансовой организации.

Первые банки, возникшие на базе крупных ростовщических контор, взяли на себя важнейшие функции, которые стали в последствие базовыми для кредитных институтов.

1) Аккумуляция свободных денежных средств с их последующей капитализацией и передачей заемщикам на платной основе.

2) Обслуживание некоторых видов платежей и расчетов для физических и юридических лиц.

3) Проведение различных специальных финансовых операций.

На этом этапе уровень спроса на услуги посредников значительно вырос, как и норма прибыли на рынке ссудных капиталов. Это спровоцировало стремительное развитие банковской системы.

Кредитные отношения стали приобретать формализованный характер, начали устанавливаться типовые процедуры кредитования, механизм ответственности сторон. Но, в целом, деятельность кредитных организаций все еще носила децентрализованный характер.

### **Современное состояние**

Основной характеристикой этого этапа считается централизованное регулирование кредитных отношений в экономике со стороны государства в лице центрального банка.

Развитие Российской банковской системы можно разделить на несколько этапов: советский период, период становления системы российских коммерческих банков, развитие розничного бизнеса коммерческих банков, дальнейшее развитие банков на основе новейших технологий.

Советским этапом развития банковской системы считается период с 1924 года по 1989 год. Этот этап характеризуется широким спектром кредитных программ на основе расчетного обслуживания и кредитования предприятий и организаций. Обслуживание физических лиц в основном заключалось в привлечение их денежных средств во вклады и было сосредоточено в сберкассах, а позднее в Сбербанке. Кредиты физическим лицам предоставлялись через посредников, а именно через предприятия и

организации, которые брали на себя ответственность за своих сотрудников перед банком.

Вторым этапом считается период с 1989 года по 2001 год. Этот этап начался с появления российских коммерческих банков. Банковские продукты стали более доступными, но очень дорогими. Коммерческие банки расширили обслуживание физических лиц. Также банки стали более заинтересованными в привлечение на обслуживание предприятий и организаций, поэтому стали создавать новые кредитные продукты. Но вскоре, в 1998 году в результате кризиса доверие клиентов к российским банкам было утрачено, вследствие чего, предложения по кредитным продуктам вынуждено сократились.

Третий этап развития банковских кредитных программ начался с 2001 года и продлился до 2008 года. Этот этап характеризуется оживлением экономики после кризисного периода, снижением инфляции. Эти факторы привели к росту конкуренции и к необходимости активного развития банковского розничного бизнеса. В этот период стали заново появляться новые кредитные продукты, которые были ориентированы на различные категории населения. Также был расширен спектр кредитных программ для домашних хозяйств на основе ипотечного нецелевого потребительского кредитования, автокредитования.

Российские банки быстро увеличивали объемы кредитования. С 2002 среднегодовой прирост объема кредитов предоставляемых предприятиям и физическим лицам составил 45,6 % , в 2007 и в 2008 году достиг 51,1 % и 48,2 %. Уже к началу 2009 года краткосрочных займов предприятиям было выдано на 47,1 % больше, а банкам в 2 раза. Рост банковских кредитов сопровождался снижением платы за их использование, с 2001 года по лето 2007 года процентная ставка снизилась с 18,6 % до 9,9 %, почти в 2 раза.

По результатам финансового кризиса 2008-2009 гг. почти для всех банков стало ясным, что последующее развитие современного Банка

нерентабельно без использования новейших технологий в процессе разработки кредитных продуктов для клиентов.

Тем самым начался четвертый этап развития кредитования (с 2008 года по настоящее время). Разработка кредитных продуктов на базе современных технологий. Появилась возможность предоставлять банковские услуги клиентам дистанционно, в формате самообслуживания посредством банковских терминалов. За счет этого фактора увеличился спрос на пластиковые карты, расширились терминальные сети. Следом появилось еще одно новшество – круглосуточный доступ к банковским услугам и обслуживанию из любой точки мира, посредством интернета.

Основными новшествами развития кредитных программ российского кредитного рынка можно считать следующие факторы:

1) Так как на рынке банковских услуг сохраняется высокая конкуренция, банки стремятся разрабатывать все больше новых программ, не только кредитных, но и инвестиционных, страховых и товарных.

2) Ориентация кредитных программ в большей степени сфокусирована на домашнее хозяйство, так как их значение, как участников кредитного рынка, увеличивается.

3) Все новые кредитные программы создаются на базе современных технологий и дают свободный круглосуточный удаленный доступ.

4) Повышение качества кредитного продукта рассматривается как процесс, ориентированный на удовлетворение потребностей клиента.

Появление общенациональных государственных институтов поспособствовало формированию системы безналичного денежного обращения, а также расширению перечня операций и услуг коммерческих банков.

В настоящее время центральные банки выступают как регуляторы рыночной экономики, используя инструменты учетной и дисконтной политики. Они регулируют денежное обращение, предпринимают меры по развитию кредитно-банковской сферы, контролируют деятельность

негосударственных кредитных организаций. Так же развитие информационных технологий вывело банки на новый качественный уровень обслуживания клиентов.

Кредитование физических лиц осуществляется при соблюдении принципов кредитования, которые являются фундаментом системы кредитования, а также отражают сущность и содержание кредита. Принципы кредитования приведены на рисунке 1.2.[2]

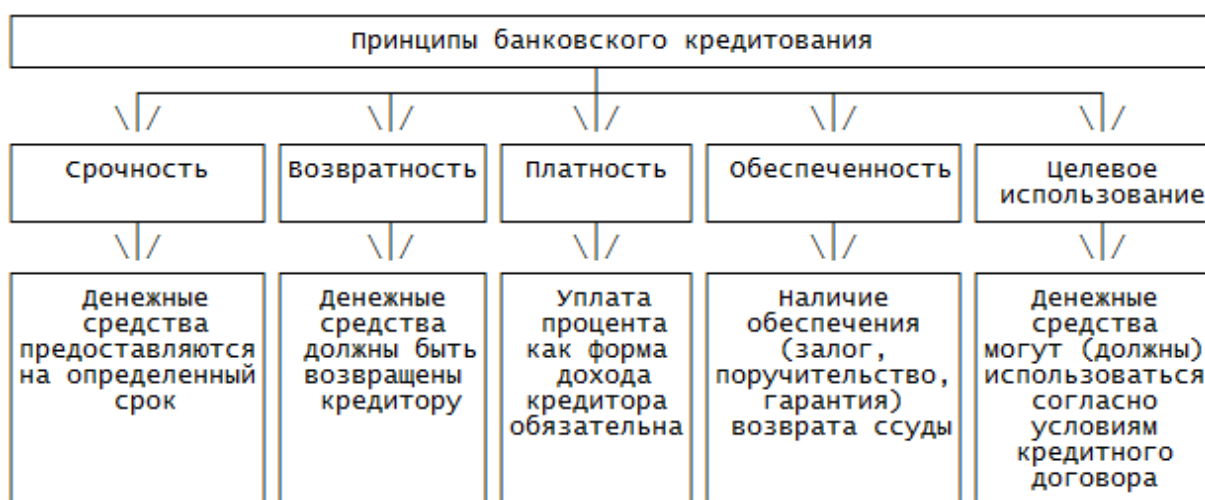


Рисунок 1.2 – Принципы банковского кредитования

Основными принципами банковского кредитования являются срочность, возвратность, платность, обеспеченность, целевое использование.

Первый принципом является платность – это условие уплаты процентов заемщиком за пользование заемными денежными средствами. Процентная ставка может быть переменной, а может быть фиксированной.

Переменные ставки могут изменяться в зависимости от условий Центрального банка и финансового рынка, государственного регулирования, инфляции. Также Банки имеют право пересматривать процентную ставку на всем сроке кредитования, но при этом обязаны преждевременно уведомить об изменениях заемщика. Так же от данного принципа зависит стабильное существование банка, эффективность использования собственных и заемных

средств.

Второй принцип кредитования называется срочность. При оформлении кредита в договоре закрепляется установленный обязательный срок пользования кредитом, указывается в течение какого времени, заемщик может воспользоваться денежными средствами и дата, в которую он обязан вернуть эти средства с процентами.

Возвратность – это третий принцип кредитования. Данный принцип также указывается в договоре, в разделе обязательства заемщика. То есть, заемщик обязан вернуть денежные средства в полном объеме и с учетом начисленных процентов по истечению срока кредитования, указанного в договоре.

Целевое использование – четвертый принцип кредитования. Он означает, что кредитование осуществляется в соответствии с заранее известными банку целями заемщика и объектами кредита. Объектами кредита являются какие-либо виды материальных ценностей, которые заемщик планирует приобрести за счет заемных средств.

Пятый принцип кредитования – обеспеченность исходит из того, что выдаваемые банком денежные средства заемщику, должны быть обеспечены наличием у него материальных ценностей, поручительством других лиц, финансовой защитой (страхованием). Этот принцип возник, как способ уменьшения риска возникновения убытков, так как при его соблюдении гарантируется возврат банку.

## **1.2 Специфика механизма кредитования физических лиц в коммерческом банке**

Механизм кредитования – это способ предоставления и погашения кредита, методы реализации кредитных отношений, расположенных в определенной последовательности в соответствии с принципами кредитования.[9]



Методика механизма кредитования реализуется в процессе выдачи кредита.

Кредитный процесс – это ряд этапов реализации кредитных отношений и процедура принятия банком решения о выдаче заемщику денежных средств.

В каждом Банке механизм кредитования и организацию кредитного процесса разрабатывает и утверждает руководящий состав банка в «Положении о кредитовании» самостоятельно, но на базе действующих рекомендаций Центрального Банка.

Кредитный процесс состоит из четырех последовательных шагов представленных на рисунке 1.3.

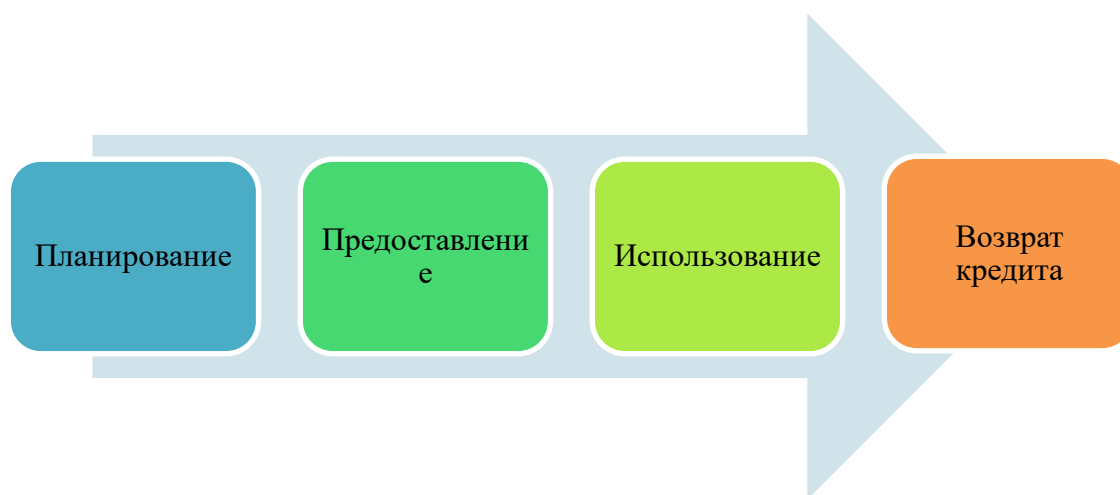


Рисунок 1.3 – Этапы кредитного процесса.

Первым шагом кредитного процесса является планирование. Здесь разрабатывается и формируется кредитная политика Банка. Кредитная политика банка состоит из множества факторов, основными являются: направления кредитования (целевое или нецелевое), процентные ставки, срок кредитования. Срок кредитования устанавливается Банком. Но имеет свойство изменяться, в зависимости от определенных обстоятельств, если они предполагаются условиями договора. Процентная ставка соответственно

тоже устанавливается Банком, и может изменяться в зависимости от условий банковских продуктов. Также кредитной политикой определяются требования к заемщику, обеспеченность или необеспеченность займов, схемы оформления кредитной заявки, юридическое сопровождение ссуды, правила оценки заемщиков.

Второй шаг кредитного процесса – предоставление. Это, непосредственно, обслуживание потенциальных заемщиков. Заключается оно в выборе подходящего банковского продукта клиенту, первичная его оценка, как заемщика на предмет его кредитоспособности, подписание кредитного договора, планирование, выдача денежных средств.

После предоставления начинается третий шаг кредитного процесса – использование. Главная цель этого шага – не допустить дебиторскую задолженность, обеспечить своевременное погашение клиентом суммы основного долга и суммы начисляемых процентов по кредиту. И, конечно же, обеспечить контроль за использованием заемных средств в соответствии с целевой направленностью кредитной сделки и соблюдением ее условий.

Завершающим шагом кредитного процесса является возврат кредита. Этот шаг означает возврат клиентом Банку полной суммы основного долга с учетом начисленных процентов за весь период срока кредитования.

Можно сказать, что кредитный процесс должен начинаться с начала выдачи кредита. Но, по правилам нынешнего механизма кредитования, до этого момента и после прделывается весомая работа Банком и заемщиком.

Как уже выше указывалось, что механизм кредитования включает в себя рабочие функции по предоставлению и погашению кредита, которые можно разделить на четыре стадии с учетом шагов кредитного процесса, представленных на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Стадии предоставления и погашения кредита согласно механизму кредитования

На первой стадии механизма кредитования клиент подает заявку на сайте Банка или обращается непосредственно в само отделение Банка с запросом о получении кредита. Менеджер по кредитованию проводит идентификацию клиента по документам, устанавливающим его личность, выясняет у клиента цель кредитования, желаемую сумму к получению и желаемый срок кредитования. Для подачи заявки клиенту необходимо предоставить: паспорт, второй документ, удостоверяющий личность, справка о доходах, анкета заемщика, как правило, она заполняется самим сотрудником Банка со слов клиента.

Оценка кредитоспособности заемщика.[23]

Кредитоспособность заемщика - это способность клиента вносить платежи по кредиту в полном объеме и в установленный срок.

Оценка кредитоспособности состоит из нескольких методик, представленных на рисунке 1.5.

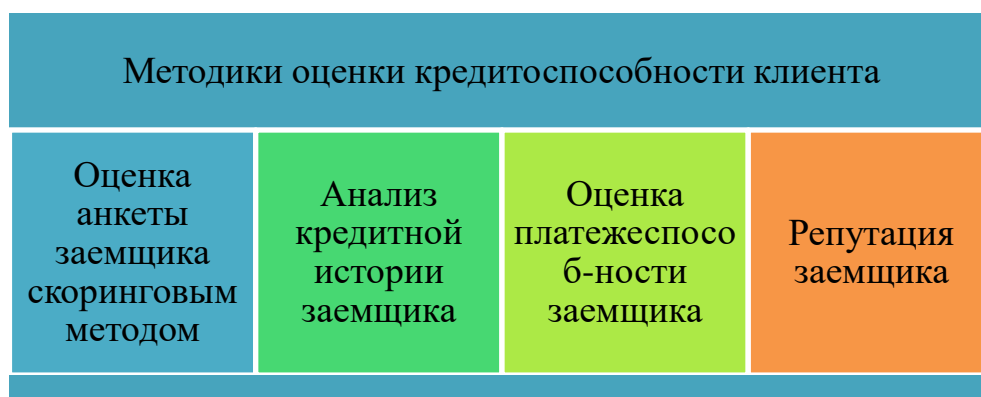


Рисунок 1.5 – Методики оценки кредитоспособности клиента

### Оценка анкеты заемщика скоринговым методом

Скоринговая оценка – это разработанная Банком система критериев и соответствующих им показателей, которым присваивается конкретный балл. Набранное количество баллов означает способность заемщика выплатить Банку основной долг совместно с процентами.[7]

Оценка проводится на основании анкетных данных клиента, которые он указывает перед подачей заявки. Банком анализируются следующие данные:

- 1) Паспортные данные клиента.
- 2) Дата и место рождения.
- 3) Фактическое проживание клиента (аренда, у родственников, собственное жилье, муниципальное жилье)
- 4) Семейное положение, количество несовершеннолетних детей и лиц, находящихся на иждивении.
- 5) Полное юридическое название организации, в которой клиент работает.
- 6) Юридический адрес места работы.
- 7) Среднемесячный доход клиента, а также доход супруга (и).
- 8) Текущие обязательные платежи по кредитам, займам и прочее.

Если набранные баллы по скоринговой оценке не соответствуют минимальной норме, то решение об одобрении кредита принимается индивидуально, в зависимости от иных обстоятельств. Точно также как и превышение баллов не означает того, что Банк даст положительное решение о выдаче кредита, так как скоринговая оценка является всего лишь предварительной. Для окончательного принятия решения о выдаче кредита Банку требуется дополнительная информация и полный анализ финансового состояния заемщика.

### **Анализ кредитной истории заемщика**

Практически все Банки работают с Бюро кредитных историй. После анализа полученной информации с БКИ о закрытых и текущих кредитных договорах клиента, а также о его платежной исполнительности, Банки принимают решение об одобрении или отказе в предоставлении кредита.

Каждый Банк самостоятельно для себя устанавливает количество допустимых просроченных платежей в кредитной истории клиента. Для некоторых Банков незначительная просрочка в один день будет являться неприемлемым нарушением исполнения обязательств по договору, других же не предадут этому никакого значения.[10]

### **Оценка платежеспособности заемщика**

Платежеспособность заемщика Банки рассчитывают как среднемесячный доход за последние 4-6 месяцев. Данную информацию Банки берут из предоставленных клиентом справок о доходе по форме Банка, или 2НДФЛ. Но это не окончательный показатель платежеспособности клиента, его среднемесячный доход корректируется на коэффициент от 0,3 до 0,6, который зависит от величины дохода заемщика.[11]

Платежеспособность клиента рассчитывается по формуле 1.1.

$$P = D_{\text{ср}} * K * T \text{ (в мес.)}, \quad (1.1)$$

где  $P$  – платёжеспособность клиента;

$D_{\text{ср}}$  – Среднемесячный доход за вычетом обязательных платежей;

$K$  – Корректировочный коэффициент;

$T$  – Срок кредитования.

По данной формуле определяется максимальная сумма кредита, который Банк может предоставить клиенту с учетом его дохода.

### **Репутация заемщика**

Банк проводит оценку заемщика не только по вышеуказанным методам, а также берет у клиента контактные данные руководителя организации, в которой клиент работает, ближайших родственников, друзей и знакомых, то есть тех, кто может подтвердить достоверность предоставленных клиентом данных в анкете заемщика, либо дать какую-либо дополнительную информацию о клиенте. А также Банк вправе запросить информацию у Федеральной налоговой службы.[19]

Если принято положительное решение Банком о выдаче кредита заемщику, наступает второй этап механизма кредитования – заключение кредитного договора, выдача заемных средств.

Для Банка кредитный договор выступает, как основная гарантия возврата кредитных средств, так как кредитный договор является юридическим документом и имеет правовую силу, все указанные в нем пункты обязательны для соблюдения, как со стороны заемщика, так и со стороны Банка. Но, ответственность по договору заемщик начинает нести с момента получения кредитных средств, не смотря на преждевременное подписание договора.

Конечно, возврат клиентом денежного кредита зависит не только от юридического обеспечения. Если заемщик окажется в трудном финансовом

положении, станет неплатежеспособным, то юридические гарантии не вернут Банку всю сумму кредитных средств. Это может привести к значительной потере прибыли от заключенных кредитных отношений с таким заемщиком. Ведь Банк принимает решение о выдаче кредитных средств заемщику, ссылаясь на предшествующий анализ его кредитоспособности. В ином случае, когда у клиента снижается платежеспособность, то юридические гарантии, указанные в соответствующих пунктах кредитного договора могут предотвратить возникшие кредитные риски.

Кредитный договор дает Банку уверенность в том, что в любом случае, заемщик выполнит все свои обязательства перед Банком.[20]

- 1) Кредитный договор состоит:
- 2) Преамбула
- 3) Основные условия кредитования.
- 4) Термины и определения.
- 5) Предмет договора.
- 6) Порядок предоставления кредита и его возврата.
- 7) Права и обязанности сторон.
- 8) Ответственность сторон.
- 9) Открытие банковских счетов.
- 10) Способы обеспечения возвратности.
- 11) Подписи сторон.

Выдача кредитных средств согласно механизму кредитования осуществляется несколькими способами в зависимости от условий кредитного продукта:

- 1) Перечисление денежных средств на банковский счет сторонней организации, или физическому лицу.
- 2) Выдача кредитных средств заемщику наличными в кассе Банка.
- 3) Закрытие кредита заемщика в стороннем Банке путем перечисления денежных средств на его кредитный счет.

Третьей стадией механизма кредитования считается контроль за исполнением обязательств по договору, а также обеспечение своевременного погашения основного долга и начисленных процентов.

В настоящее время существует несколько вариантов погашения кредита для физических лиц:

1) Регулярное погашение кредита плановыми платежами, указанными в графике кредитного договора.

2) Отсрочка погашения кредита, либо его покрытие путем оформления новых кредитных обязательств.

3) Списание просроченной дебиторской задолженности, в соответствии с условиями кредитного договора и кредитной политики Банка.

Второй и третий вариант в основном относятся к проблемным кредитам.

Основной метод контроля – поддержание контакта с клиентом на всем сроке кредитования, выражается он в отправлении заемщикам смс-напоминания, в которых содержится информации о размере и дате внесения ежемесячного платежа, либо осуществляются телефонные звонки-напоминания в первые три месяца после оформления кредита.

А также обеспечение интересов Банка возможно путем взыскания с заемщика заложенного имущества, если это предусмотрено условиями кредитного договора.

Существует несколько форм погашения кредита согласно механизму кредитования:

1) Погашение заемщиком кредита, посредством внесения регулярных платежей в соответствии с графиком платежей кредитного договора. Зачисление денежных средств на кредитный счет заемщика происходит путем прямого внесения наличных денежных средств, в кассу Банка, либо безналичным переводом, которые осуществляет сам заемщик.

2) Регулярное автоматическое списание Банком денежных средств, с расчетного счета на кредитный счет клиента, открытые в одном Банке, на



основании заявления заемщика на регулярные перечисления денежных средств, счет погашения плановых платежей по кредиту. Списание происходит только при наличии на расчетном счете денежных средств на дату, указанную в заявлении. При отсутствии денежных средств, платеж не проводится до момента появления на расчетном счете необходимой суммы для перечисления.

3) Взыскание в одностороннем порядке. Взыскание со счета заемщика задолженности по выплатам кредита в прямом соотношении с суммой просроченных платежей.

4) Досрочное взыскание. Эта форма реализуется в случае выявления необеспеченной задолженности по кредиту, а также, если заемщик перестает соответствовать условиям кредитного договора.

После того, как все условия кредитного договора выполнены, выплата задолженности по договору завершается четвертой стадией механизма кредитования – погашение кредита. Процесс погашения кредита физическим лицом можно классифицировать на несколько форм, в соответствии с вариантами погашения кредита, указанными в третьей стадии механизма кредитования:

1) Полное досрочное погашение кредита осуществляется заемщиком, когда перечисление денежных средств не вызывает у него затруднений и до момента истечения срока кредитования, установленного кредитным договором.

2) Частичное досрочное погашение кредита. Погашение кредитной задолженности происходит путем частичного внесения суммы денежных средств, превышающей плановый платеж. Применяется в основном для пересчета суммы будущих платежей с целью сокращения общей суммы переплаты.

3) Регулярное погашение кредитной задолженности. Осуществляется в соответствии с плановыми платежами, указанными в графике платежей кредитного договора.

Вне зависимости от варианта погашения кредитной задолженности, механизм кредитования предполагает необходимость официального подтверждения факта полного погашения заемщиком кредита. В качестве официального подтверждения может выступать выписка с расчетного счета, где указаны все операции по перечислению денежных средств, в счет погашения кредита, либо специальная справка о закрытии кредита с печатью Банка.

Механизм кредитования в настоящее время является непрерывным процессом и основной базой предоставления кредита, а также его последующего погашения.

### **1.3 Инновационные кредитные продукты в банковской сфере**

Современное развитие финансовой деятельности проходит в условиях быстротечного роста конкуренции. Чтобы добиться успешного развития кредитной системы и оставаться лидером на рынке банковских услуг, кредитные организации вынуждены систематически разрабатывать и внедрять инновационные услуги и продукты, используя современные технологии.[12]

Банковская услуга – это деятельность кредитной организации, направленная на удовлетворение потребностей клиента посредством качественного сервиса и продажи банковских продуктов.

Банковский продукт – это банковская услуга, которая разрабатывается Банком для обслуживания клиента и удовлетворения его потребностей, а также имеющая технологическую инструкцию.[13]

Для увеличения эффективности деятельности Банка, внедрение новейшего продукта должно соответствовать следующим показателям:

1) продукт должен быть направлен на удовлетворение потребительских запросов.

2) новый продукт должен демонстрировать самые сильные стороны кредитной организации. Так как первоочередная цель внедрения – быть на шаг впереди конкурентов.

3) любое нововведение должно быть обеспечено поддержкой со стороны руководства.

4) разрабатываемые новые продукты должны содержать стратегическую цель.

Процесс разработки, внедрения, отмены нового продукта состоит из нескольких стадий:

1) анализ продуктов и услуг конкурентов, проведение исследования, разработка новых идей, или проектов для модернизации действующих продуктов (услуг).

2) отбор креативных проектов.

3) маркетинговые исследования.

4) разработка нового продукта, или модернизация действующего.

5) внедрение банковского продукта.

6) совершенствование продукта, либо его отмена.

Инновационные кредитные продукты на современном этапе развития деятельности коммерческих Банков связаны с научно-техническим прогрессом. В настоящее время любая банковская инновация напрямую зависит от новейших информационных технологий, так как эффективность деятельности банка, ее безопасность обеспечена только электронной техникой и автоматизацией банковских процессов.

Основные банковские инновации на рынке РФ на современном этапе развития представлены на рисунке 1.6.

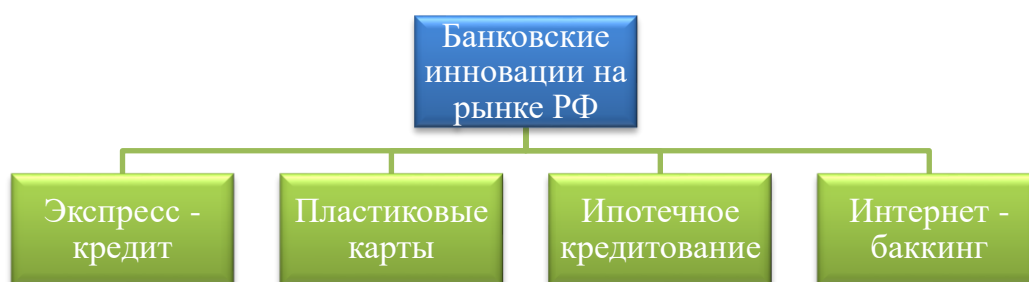


Рисунок 1.6 – Банковские инновации на рынке РФ

### **Экспресс-кредит**

Один из популярных банковских продуктов, направленный на кредитования физических лиц, преимуществами которого является: быстрое оформление, минимальный пакет документов, отсутствие залогов и первоначальных взносов, низкая процентная ставка. Экспресс-кредит выдается в течение 15-20 минут, тем самым вызывает большой спрос у клиентов на данный инновационный продукт.

### **Пластиковые карты**

Инновационный продукт, являющийся частью электронных банковских систем, используемый для безналичного расчета, а также может быть различным по назначению использования и спектру оказываемых услуг. Преимуществами для Банка является то, что:

- 1) практически за все операции по картам Банк взимает с клиента процент, а также комиссию за получение и обслуживание карты.
- 2) пластиковые карты дают возможность привлечь больше клиентов и ресурсов.

3) пластиковые карты вытесняют наличные денежные средства, а также чеки, тем самым увеличивается конкурентный потенциал Банка. Что касается отрицательной стороны внедрения пластиковых карт, то для банка их выпуск весьма затратный. А развитие средств связи делает крупные вложения в данную инновацию на российском рынке слишком рискованными. Поэтому возникает важный вопрос о рентабельности выполняемых услуг, так как для некоторых операциях по картам требуется не один год для извлечения прибыли.

### **Ипотечное кредитование**

Залоговых кредитов, целевое назначение, которого является приобретение недвижимого имущества. Обеспечением обязательств по данному продукту является сама недвижимость, находящаяся в залоге у банка на всем периоде кредитования, не смотря на то, что заемщик является собственником. Обязательным условием данного продукта является первоначальный взнос, то есть клиент берет на покупку недвижимости только недостающую часть денежных средств, а часть вносит собственных. Очень редко, когда банк предоставляет ипотечное кредитование без первоначального взноса, что является большим риском, как для Банка, так и для заемщика. Данный банковский продукт регулируется федеральным законом от 16.07.1998 г. №102 ФЗ «Об ипотеке (Залоге недвижимости)». Все условия по ипотечному кредитованию у каждого Банка различны и со временем изменяются, так как развитие этого продукта набирает стремительные обороты. Ипотечное кредитование появилось еще со времен возникновения права на собственность. До 1995 года существовало несколько банков, выдававших ипотеку. Но, несмотря на очень продолжительную историю развития данного продукта, он все же является новым, так как с каждым годом Банки предлагают все больше новых условий, что является его совершенствованием.

## Интернет-Банкинг

Финансовый инструмент, с помощью которого клиент может проводить некоторые банковские операции самостоятельно, без обращения в банк, посредством интернет – технологий.

С помощью онлайн – банка клиент может:

- 1) оплачивать мобильную связь, коммунальные услуги, и множество других услуг.
- 2) совершать денежные переводы на счета клиентов других банков, в другие страны, а также между своими счетами.
- 3) погашать денежные кредиты.
- 4) подавать заявки на получение кредита, либо кредитных карт.
- 5) контролировать свои банковские счета, получать информацию об их состоянии.

Преимуществами Интернет - Бакинга являются:

- 1) Экономичность времени.
- 2) Простота и удобство в использовании, комфорт.
- 3) Оперативность. Моментальная обработка платежей и переводов.
- 4) Конфиденциальность. Все проводимые операции зашифрованы. А вход в систему предполагает идентификацию клиента по индивидуальному логину и паролю.
- 5) Контроль о состоянии всех счетов в режиме реального времени.

В настоящее время на банковском рынке появляется все больше новых продуктов и услуг, что обусловлено несколькими причинами:

- 1) Стремление завоевать авторитет, обойти своих конкурентов и стать лидерами в банковской деятельности.
- 2) Стремление повысить финансовую устойчивость в условиях современной Российской экономике.
- 3) Стремление не отставать от развития финансового рынка зарубежных стран.

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПАО «СОВКОМБАНК»**

### **2.1 Характеристика ПАО «Совкомбанк»**

История развития Банка началась в городе Буй Костромской области, в 1990 году. Он считался коммерческим агропромышленным Банком, который был открыт администрацией Буйского района и 45 государственными предприятиями, и имел название «Буйкомбанк».[30]

В 2002 году акционеры приобрели «Буйкомбанк», у которого функционировал только один главный офис, имевший 32 сотрудников. Они обслуживали только акционеров Банка и их менеджеров – людей предпенсионного возраста и пенсионеров. Капитал Банка на тот период составлял 2 миллиона рублей и 7 миллионов рублей активов.

В 2003 году головной офис переехал в город Кострома, а название банка сменилось на «Совкомбанк» – современный коммерческий Банк. В городе Буй осталось отделение Банка и дополнительно открылось еще одно в городе Москва. Целевой аудиторией банка остались пенсионеры, так как на тот период считалось, что пенсионеры являются самыми ответственными людьми, которые получают гарантированную пенсию от государства.

К концу 2006 года в банке функционировало уже 10 отделений обслуживания и продаж, численность сотрудников выросла до 425 человек. Капитал Банка увеличился в 21 раз и составил 423 миллиона рублей, а активы банка – 4,7 млрд. рублей. Эту положительную динамику развития обеспечили хорошие финансовые результаты Банка в период с 2002 года по 2006 год.

Развитием региональной розничной сети Банка считается период с 2007 года по 2013 год.

В 2007 году произошло несколько значимых событий:

1) был организован портфель облигаций крупнейших российских компаний. Так как Банку с помощью облигаций выгодно кредитовать крупнейшие организации страны, ее субъекты и муниципалитеты.

2) «Совкомбанк» приобрел у финансовой группы TBI Financial Services В. V. за счет 50 % своих активов компанию «Ассоциация региональных агентств», головной офис которой находится в Новосибирской области в городе Кострома. Через 612 собственных кредитных организаций компания «Ассоциация региональных агентств» (АКРА) осуществляла свою деятельность по потребительскому кредитованию в 140 населенных пунктах Сибири и Урала.

В 2008 году «Совкомбанк» объединился с «АКРА». Спецификой Банка осталось кредитование пенсионеров, но уже в большем объеме. А к концу этого же года численность сотрудников увеличилась до одной тысячи человек.

Период финансового кризиса с 2008 года по 2010 год «Совкомбанк» пережил не только без финансовых потерь, но и с хорошей прибылью, так как активы Банка состояли из портфеля потребительских кредитов, большая часть которых была выдана пенсионерам, а также из облигаций крупнейших российских компаний, как государственных, так и частных. По итогам этого периода доходность капитала Банка составила 56 %.

После финансового кризиса в период с 2010 года по 2012 год «Совкомбанк» направил все свои силы на развитие потребительского кредитования в регионах своего присутствия. В 732 населенных пунктах появились новые отделения Банка.

Под конец 2013 года в Банке увеличилась численность сотрудников до семи тысяч человек.

В период с 2012 года по 2013 год появилась большая конкуренция. Банки стали выдавать все больше рискованных, необеспеченных кредитов, так как стандарты их выдачи были совсем не требовательными, это привело к тому, что большинство банков понесли многомиллиардные убытки. В



декабре 2014 года Центральный Банк России повысил основную ставку, вследствие чего стремительно возросла стоимость фондирования, а так же наложил санкции на российские компании, что существенно повлияло на финансовые результаты банков в 2015 году. Несмотря на этот финансовый кризис, «Совкомбанк» получил значительную прибыль, и доходность капитала достигла 46 %.

В феврале 2014 года была завершена сделка по приобретению банка Ge Money Bank Russia, преимуществом которой стало получение доступа к современной экспертной оценке управления кредитными рисками, к прогрессивной технологической платформе, а также к информационным технологиям мирового класса. С помощью получения этих доступов «Совкомбанк» значительно расширил розничную сеть среди других коммерческих банков.

В 2015 году «Совкомбанк» приобрел банк « ICICI Bank Eurasia», что послужило созданию крупнейшей в России электронной платформы для государственных закупок.

Далее в 2016 году Банк покупает «Меткомбанк», деятельностью которого является предоставления автокредитов. С помощью опытных сотрудников «Меткомбанка» в «Совкомбанке» стало активно развиваться автокредитование.

В начале 2017 года Банк приобрел ипотечный портфель «Нордеа Банка». И опять же, с помощью перешедших специалистов в «Совкомбанке» произошло быстрое развитие ипотечного кредитования, что позволило занять шестое место среди остальных коммерческих банков по размеру предоставляемых ипотечным программам.

В 2018 году завершилась сделка по интеграции «РосЕвроБанка». В связи с данным объединением, активы «Совкомбанка» составляют более 1 триллиона рублей, а капитал превышает 100 миллиардов рублей. В перспективе «Совкомбанк» планирует войти в топ-3 коммерческих банков России по размеру капитала и активов.

Свою деятельность «Совкомбанк» осуществляет на основании устава и имеет следующие типы лицензий:

1) Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №963 от 05.12.2014 года.

2) Лицензию на осуществление банковских операций с драгоценными металлами № 963 от 15.12.2014.

3) Лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг:

А) на осуществление депозитарной деятельности №144-11962-000100 от 27.01.2009 года без ограничений срока действия.

Б) на осуществление дилерской деятельности № 144-11957-010000 от 27.01.2019 года без ограничений срока действия.

В) на осуществление брокерской деятельности №144-11954-100000 от 27.01.2009 года без ограничений срока действия.

Г) на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №144-12026-001000 от 10. 02.2019 года без ограничения срока действия.

Миссия банка заключается в том, чтобы обеспечить доступ к банковским продуктам и услугам всему населению всех регионов России, особенно людям, проживавшим в отдаленных населенных пунктах, при этом сохранить высокий уровень обслуживания.

Основной задачей ПАО «Совкомбанк» является обеспечение банковскими услугами пенсионеров старшего возраста, по сравнению с тем, что остальные банки даже не рассматривают их в качестве заемщиков.

Стратегия «Совкомбанка» направлена на то, чтобы занять определенное место на рынке банковских услуг, и определена некоторыми принципами:

1) Своей целевой аудиторией банк считает взрослых людей и их родителей.

2) Банк направлен на развитие банковской деятельности в малых городах и отдаленных населенных пунктах.

3) «Удобная сеть». Банк активно старается совершенствовать офисы, устанавливая банкоматы и устройства самообслуживания.

ПАО «Совкомбанк» – один из крупнейших Банков в России и, не смотря на то, что его офисы обслуживания находятся в крупных городах, включая Москву и Санкт-Петербург, сотрудники в большей степени гордятся тем, что банк осуществляет свою деятельность в малых городах и отдаленных населенных пунктах нашей страны, с одинаковым предоставлением уровня обслуживания.

Основным (высшим) органом управления коммерческого банка является собрание акционеров (пайщиков) банка. Организационная структура ПАО «Совкомбанк» представлена на рисунке 2.1.

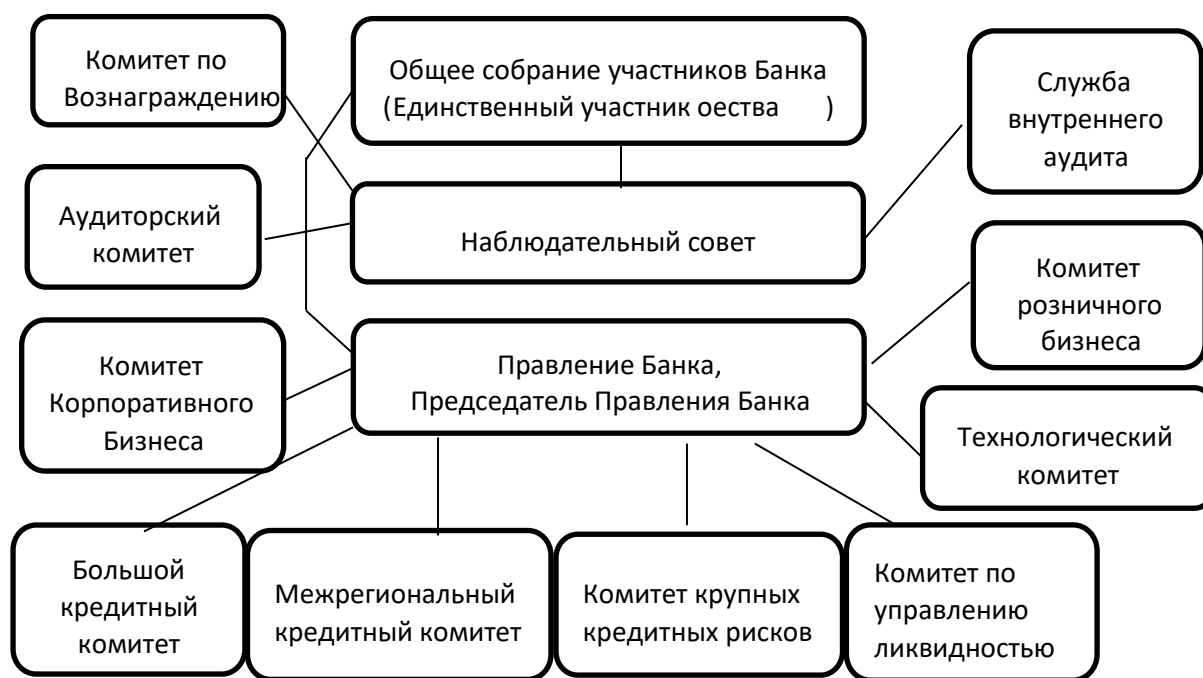


Рисунок 2.1 – Организационная структура ПАО «Совкомбанк»

Главный руководящий орган банка принимает решение стратегических задач банка, а именно:

- 1) принимает решение об основании Банка;
- 2) утверждает акты, документы деловой политики Банка;

- 3) принимает устав Банк;
- 4) рассматривает и утверждает отчет о работе банка;
- 5) рассматривает и утверждает, результаты деятельности банка и принимает решения об использовании полученной прибыли или о покрытии убытков;
- 6) принимает решения о формировании фондов банка;
- 7) избирает членов исполнительных и контрольных органов в банке и выбирает директора (председателя правления) банка.

Высший орган управления коммерческого банка выполняет свои функции и задачи непосредственно через подотчетные ему исполнительные и контрольные органы.

Исполнительные и контрольные органы банка должны быть укомплектованы высококвалифицированными банковскими работниками. Председатель правления банка в соответствии с уставом избирается высшим органом управления банка и является членом его исполнительного органа.

Права, обязанности и ответственность Председателя правления банка утверждаются Уставом банка.

Для того чтобы определить надежность ПАО «Совкомбанк», перспективы его развития, необходимо провести финансовый анализ основных его показателей.

При проведении финансового анализа применены методы горизонтального и вертикального анализа, горизонтальный анализ предполагает оценку деятельности Банка путем сравнения абсолютных и относительных показателей отчетности сопоставляемых периодов. Вертикальный анализ предполагает оценку относительных показателей, характеризующих удельный вес отдельных статей баланса в итоговом отчете. Основные показатели деятельности Банка представлены в таблице 2.1 основные показатели ПАО «Совкомбанк» за 2016- 2017 гг. [27]

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ПАО «Совкомбанк»

Основные показатели	2016, млн. руб.	2017, млн. руб.	Абсолютное отклонение, млн. руб.	Уровень роста, %
Активы	565 329	689 499	124 170	21,97
Чистая прибыль	29 571	17 437	-12 134	-41,04
Собственный капитал	56 436	82 992	26 556	47,05
Кредитный портфель (в т.ч. просрочка)	238 420	266 245	27 825	11,67
Вклады физических лиц	201 265	278 040	76 775	38,14
Вложения в ценные бумаги	219 242	223 778	4 536	2,07

По данным таблицы 2.1 видно, что активы ПАО «Совкомбанк» за 2017 год увеличились на 21,97 % и составили 689 499 млн. руб., по сравнению с 2016 годом (565 329 млн. руб.), увеличились в основном за счет увеличения кредитного портфеля потребительских кредитов, предоставленных физическим лицам и финансовым организациям.

Чистая прибыль на 1 января 2018 года составила 17 437 млн. руб., несмотря на то, что в 2017 году она уменьшилась на 41,04 %, в основном по причине снижения получения дохода от валютных операций и от производных финансовых инструментов.

Собственный капитал ПАО «Совкомбанк» на 1 января 2018 года увеличился на 26 566 млн. руб. (47,5 %) и составил 82 992 млн. руб. (в 2016 году 56 436 млн. руб.). Это стало возможным, в первую очередь, благодаря тому, что Банк был в состоянии адаптироваться к изменениям внешней среды, а также имел тенденцию использования новых возможностей.

В 2017 году был внедрен новый кредитный продукт карта рассрочки «Халва», основными пользователями которой являются люди старше 45 лет и пенсионеры, которые имеют хорошую репутацию с точки зрения низкого кредитного риска, небольшой долговой нагрузки и положительной экономической дисциплины. В результате этого Банку удалось удержаться на прежнем уровне и уменьшить потери без залогового кредитования. Так же из таблицы 2.1 видно, что показатели кредитный портфель и вклады физических лиц в 2017 году по сравнению с 2016 года увеличились, это говорит о том, что клиентский спрос на продукты банка вырос.

Проведем анализ пассивов и структуры собственного капитала Банка, данные представлены в таблице 2.2 Соотношение собственного капитала и обязательств ПАО «Совкомбанк» за 2016- 2017 гг.

Таблица 2.2 – Соотношение собственного капитала и обязательств.

Показатели	2016 год		2017 год		Абсолютное значение, сумма млн. руб.	Уровень роста, %
	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %		
Обязательства	501 413	76,39	604 081	87,61	102 668	20,48
Собственный капитал	56 436	23,61	82 992	12,39	26 556	47,05
Всего пассивов	565 329	100	689 499	100	124 170	21,97

В разрезе источников собственного капитала банка (далее – СК) наибольший удельный вес имеет статья «Нераспределенная прибыль», а наименьший – «фонды переоценки инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи». Рост СК на 47,05 % обусловлен ростом нераспределенной прибыли. В разрезе обязательств наибольший удельный вес занимают «Вклады физических лиц». При этом наблюдается также рост

статьи «Средства кредитных организаций», что обусловлено обращением банка на рынок межбанковского кредитования.

В целом за период обязательства банка выросли на 20,48 % за счет увеличения объемов привлеченных вкладов физических лиц.

Для того, чтобы оценить долю собственных средств в имуществе, необходимо рассчитать коэффициент достаточности капитала. Коэффициент достаточности капитала рассчитывается по формуле 2.1.

$$H1 = K/A \text{ (с учетом риска),} \quad (2.1)$$

где К – капитал

А – величина активов, взвешенных на риск.

Активы в зависимости от степени кредитного риска подразделяются на семь групп в соответствии с Инструкцией «О нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций».

Расчет коэффициента достаточности капитала ПАО «Совкомбанк» приведен в таблице 2.3 Достаточность собственного капитала ПАО «Совкомбанк» за 2017 год.

Таблица 2.3 – Достаточность собственного капитала ПАО «Совкомбанк»

Показатель	2017 год
Собственный капитал, (млн. руб.)	82 992
Активы, взвешенные по степени риска, (млн. руб.)	640 819
Коэффициент достаточности капитала, %	12,94

Центральным Банком России установлено, что собственного капитала должно быть у банка не менее 8% от величины его рискованных активов. Таким образом, чем больше таких рискованных активов, тем больший собственный

капитал должен иметь банк, чтобы соблюдать соотношение 8 коп. капитала на 1 рубль рискованных активов. Как показывают данные таблицы 2.3 коэффициент достаточности собственного капитала находится выше предела нормативного значения, что не вызывает осторожности в сотрудничестве с Банком. Данный показатель показывает, какая доля собственного капитала приходится на один рубль работающих активов или насколько работающие активы покрыты собственным капиталом банка.

Важно не только иметь собственный капитал в необходимом размере, но и эффективно его использовать, а это означает получать больше прибыли от его размещения. Собственный капитал – это долгосрочный ресурс, который можно использовать для развития банка. Поэтому необходимо определить рентабельность СК банка.

Рентабельность капитала определяется отношением чистой прибыли к величине собственного капитала. Этот показатель характеризует достаточность капитала, он - один из важнейших показателей прибыльности. Он измеряет прибыльность с точки зрения акционеров. Величина чистой прибыли на каждый вложенный рубль собственного капитала не должна быть менее 13 %. Рентабельность собственного капитала ПАО «Совкомбанк» представлена в таблице 2.4 Рентабельность собственного капитала ПАО «Совкомбанк» за 2016 и 2017 год.

Таблица 2.4 – Рентабельность собственного капитала ПАО «Совкомбанк»

Показатель	2016 год	2017 год
Чистая прибыль, млн. руб.	29 571	17 437
Собственный капитал, млн. руб.	56 436	82 992
Коэффициент рентабельности собственного капитала, %	52,39	21,01



По данным таблицы 2.4 видно, что рентабельность собственного капитала в 2017 году резко сократилась на 31,38 % по сравнению с 2016 годом, это динамика говорит о том, что собственный капитал банка увеличивается намного быстрее, чем его чистая прибыль. Тем не менее, показатель рентабельности собственного капитала выше минимальной нормы, что положительно характеризует деятельность Банка.

Для того, что бы оценить качество активов банка, необходимо провести анализ активов по уровню дебиторской задолженности и уровню резервов, а именно вычислить долю просроченных кредитов в общем объеме выданных кредитов, а также их покрытия резервами. Данные приведены в таблице 2.5 Анализ качества активов ПАО «Совкомбанк» по уровню дебиторской задолженности и уровню резервов за 2016- 2017 гг.

Таблица 2.5 – Анализ качества активов ПАО «Совкомбанк»

Показатель	2016 год		2017 год	
	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %
Кредиты всего:	238 420	100	266 245	100
в том числе:				
Просроченные кредиты	6 877	2,88	13 495	5,07
Резервы под просрочку	5 580	2,35	12 173	4,57
Обеспечение кредитов залогом имущества	51 769	21,71	141 498	53,09

Из данных таблицы 2.5 можно сделать следующий вывод: в 2017 году доля просроченных кредитов увеличилась и составила 5,07 % от общего объема выданных кредитов по сравнению с 2016 годом (2,88 %). Тем не менее, является незначительной, так как не превышает критического положения (40 %), так как более высокое значение свидетельствует о

снижении ликвидности банка и о наличии у него проблем по своевременному возврату вложенных средств. Доля резервов за отчетный период не покрывает долю просроченных кредитов, вопреки тому, что резервы под просрочку за 2017 год увеличились по сравнению с 2016 годом. Несмотря на то, что доля резервов во многом зависит от политика Банка, оптимальным считается уровень резерва в пределах 5-7 %.

Стабилизирует ситуацию показатель «Обеспечение кредитов залогом имущества», в 2017 году его доля от общего объема выданных кредитов составила 53,09 % (в 2016 году 21,71 %), это связано с тем, что деятельность Банка была направлена именно на выдачу залоговых кредитов.

В основе анализа ликвидности банка лежит сопоставление активов и пассивов определенного срока погашения друг с другом, в результате чего определяется, способен ли банк погасить обязательства определенного срока истребования активами соответствующего срока возврата.

При составлении данной таблицы 2.6 Анализ активов и пассивов ПАО «Совкомбанк» по сроку востребования и погашения на 1 января 2018 года, превышение активов конкретного срока над пассивами (положительная разность) будем называть переизбытком (запасом) ликвидности. Отрицательную разницу между активами и пассивами одинаковой срочности будем называть дефицитом ликвидности. Его наличие позволяет судить о том, что банк в момент наступления срока возврата, денежных средств определенной срочности может оказаться в ситуации, когда не сможет выполнить свои обязательства.

Таблица 2.6 – Анализ Активов и Пассивов ПАО «Совкомбанк»

Показатель	Активы, сумма млн. руб.	Пассивы, сумма млн. руб.	Дефицит(-) Избыток(+), сумма, млн. руб.
Со сроком погашения до востребования	685 255	607 910	77 345

Окончание таблицы 2.6

Со сроком погашения до 365 д	121 509	330 626	-209 117
Со сроком погашения свыше 1 года.	560 256	353 646	206 610

Из таблицы 2.6 видно, что в 2017 году обязательства банка до востребования были полностью обеспечены высоколиквидными активами. Это является положительным моментом деятельности банка.

Пассивы со сроком истребования свыше 1 года так же могут быть погашены соответствующими активами, что позитивно оценивает подходы к управлению ликвидностью банка.

Единственной позицией, где банк имеет значительный дефицит ликвидности, является срок до 365 дней. Дефицит возник потому, что объемы привлечений банком пассивов на данный срок значительно выше, чем размещения на тот же срок.

Коэффициенты ликвидности по каждому сроку погашения приведены в таблице 2.7 Коэффициенты ликвидности ПАО «Совкомбанк» за 2017 год.

Таблица 2.7 – Коэффициенты ликвидности ПАО «Совкомбанк»

Показатель	Ликвидность за 2017 год, %	Норматив ликвидности, %
Мгновенная ликвидность	112	≥15
Текущая ликвидность	36	≥50
Долгосрочная ликвидность	158	≥120

Мгновенная ликвидность и долгосрочная ликвидность Банка соответствует нормативным показателям. Единственное снижение показателя произошло в результате того, что обязательства сроком до 365 дней в 2017 году увеличились. Таким образом, можно сделать вывод, что в

этот период темп прироста обязательств значительно выше темпа прироста активов соответствующего срока. Не смотря на снижение норматива текущей ликвидности, угрозы для финансового состояния Банка не наблюдается. Банк в состоянии своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства.

В целом финансовое состояние ПАО «Совкомбанк» характеризуется как положительное.

## 2.2 Анализ структуры кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк»

Из проведенного финансового анализа ПАО «Совкомбанк» важно отметить, что существенное влияние на формирование и качество кредитного портфеля оказывает потребительское кредитования физических лиц, так как от него зависит общий рост прибыльности Банка.[16]. За 2017 год было выдано кредитов физическим лицам 143 809 млн. руб., что на 68,53% больше, чем в 2016 году. Чтобы узнать, что повлияло на увеличение данного показателя, необходимо рассмотреть кредитный портфель физических лиц детально, рисунок 2.2.



Рисунок 2.2 – Кредитный портфель физических лиц ПАО «Совкомбанк» за 2017 год, млн. руб.

Анализируя структуру кредитного портфеля физических лиц необходимо отметить рост портфеля автокредитов до 56 706 млн. руб. на 1 января 2018 года по сравнению с 21 475 млн. руб. на 1 января 2017 года. Рост связан с приобретением группой экспертизы в автокредитовании вследствие покупки Банком в октябре 2016 года банка «Меткомбанк», специализировавшегося на автокредитовании.

Также необходимо отметить значительный рост портфеля ипотечных кредитов до 30 228 млн. руб. на 1 января 2018 года по сравнению с 3 528 млн. руб. на 1 января 2017 года. Рост связан с приобретением портфеля ипотечных кредитов на сумму 16 млрд. руб. у АО «Нордеа Банк» и соответственно с переходом его специализированных специалистов по ипотечному кредитованию в ПАО «Совкомбанк».

Потребительские кредиты снизились не значительно, это связано с тем, что деятельность Банка была направлена на заключение залоговых сделок. Сотрудники банка переориентировали клиентов с оформления обычного потребительского кредита на залоговое кредитование.

Увеличение показателя «Кредитные карты» свидетельствует о том, что в Банке в 2017 году появился новый кредитный продукт карта рассрочки «Халва», с помощью которой было привлечено много новых клиентов.

Проводя анализ кредитного портфеля, стоит обратить особое внимание на одну из главных характеристик определяющих качество кредитного портфеля и степень надежности Банка, это преобладание кредитного риска в его структуре.

Долговые обязательства физических лиц в кредитном портфеле делятся на группы по степени риска и количества дней просрочки задолженности по кредитам: 1 группа – стандартные, не просроченные кредиты; 2 группа – нестандартные кредиты, просроченные на срок менее 30 дней; 3 группа – сомнительные, просроченные кредиты на срок от 30 до 89 дней; 4 группа – опасные кредиты, просроченные на срок от 90 до 179 дней; 5 группа – безнадежные займы, просроченные на срок от 180 дней и выше.

Анализ качества кредитных вложений ПАО «Совкомбанк» по группам риска банка за 2016-2017 гг., представлен в таблице 2.8 Структура и динамика ссудной задолженности физических лиц в ПАО «Совкомбанк» по группам риска в 2016-2017 гг.

Таблица 2.8 – Структура и динамика ссудной задолженности физических лиц

Группа риска	2016 год		2017 год		Абсолютное отклонение, млн. руб.	Уровень роста, %
	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %		
1 группа	75 755	88,77	131 630	91,53	55 875	73,76
2 группа	2 999	3,51	3 661	2,55	662	22,07
3 группа	1 636	1,92	2 336	1,62	700	42,79
4 группа	1 744	2,04	2 285	1,59	541	31,02
5 группа	4 201	4,92	3 897	2,71	-304	-7,24
Всего:	85 335	100	85 335	100	58 474	68,53

По данным таблицы 2.8 можно сделать следующий вывод, что стандартные ссуды, которые имеют наибольшей удельный вес, увеличились с 88,77 % в 2016 г. до 91,53 % в 2017 году, это связано, с внедрением в банке новых кредитных продуктов и увеличением клиентской базы. Также в 2017 году увеличились объемы просроченных кредитных обязательств по всем группам риска, но, несмотря на их увеличение, наблюдается тенденция снижения их удельного веса от общего объема кредитных вложений. Это означает, что дебиторская задолженность в 2017 году по кредитам сократилась, что является положительной характеристикой качества кредитного портфеля физических лиц ПАО «Совкомбанк».

Проведем анализ резервов на всевозможные потери по кредитам физических лиц. Данные представлены в таблице 2.9 Анализ резервов на всевозможные потери по кредитам физических лиц за 2016- 2017 гг.

Таблица 2.9 – Анализ резервов на всевозможные потери по кредитам

Группа риска	2016 год			2017 год		
	Объем вложений, млн. руб.	Объем запаса, млн. руб.	Удельный вес запаса, %	Объем вложений, млн. руб.	Объем запаса, млн. руб.	Удельный вес запаса, %
1 группа	75 755	771	12,77	131 630	955	13,35
2 группа	2 999	224	3,72	3 661	367	5,13
3 группа	1 636	698	11,57	2 336	1 109	15,49
4 группа	1 744	1 153	19,11	2 285	1 611	22,5
5 группа	4 201	3 188	52,83	3 897	3 115	43,53
Всего:	85 335	6 034	100	143 809	7 157	100

По данным таблицы 2.9 видно, что запасы за 2017 год увеличились незначительно, это говорит о том, что ПАО «Совкомбанк» делает небольшой резерв на обесценивание кредитов, так как доля присутствия просроченной задолженности в 2017 году не превышает 3 % от общего объема выданных кредитов.

Динамика резерва на всевозможные потери по кредитам физических лиц ПАО «Совкомбанк» за 2016-2017 гг. приведена в таблице 2.10 Динамика резерва на всевозможные потери по кредитам физических лиц ПАО «Совкомбанк» за 2016-2017гг.

Таблица 2.10 – Динамика резерва на всевозможные потери по кредитам

Группа риска	Объем запасов по кредитам физических лиц, млн. руб.		Абсолютное отклонение, млн. руб.	Уровень роста, %
	2016 год	2017 год		
1 группа	771	955	184	23,86
2 группа	224	367	143	63,84
3 группа	698	1 109	411	58,88
4 группа	1 153	1 611	458	39,72
5 группа	3 188	3 115	-73	-2,29
Всего:	6 034	7 157	1 123	18,61

По данным таблицы 2.10 можно сделать вывод, что запасы по кредитованию физических лиц в 2016 году составляли 6 034 млн. руб., а в 2017 году они увеличились на 18,61 %, и стали равны 7 157 млн. руб., это связано, с отсутствием формирования резерва по автокредитованию в 2016 году. Так как продукт автокредитования в Банке появился только в мае 2016 года.

Для 1-4 группы резерв на всевозможные потери увеличивался большими темпами (на 23,86 % и на 63,84 %, 58, 88% и 39,72 % соответственно), а для 5 группы наоборот сократился, так как большинство долгосрочных кредитов в 2017 году было выдано с залоговым обеспечением.

В целом управление качеством кредитного портфеля физических лиц ПАО «Совкомбанк» можно оценить как положительное, о чем свидетельствует рост выданных кредитов на 68,53 %, а также то, что большинство рискованных кредитных показателей показывают положительную динамику к снижению. Это говорит об активной кредитной политике банка.

Число заёмщиков банка имеет положительную динамику роста с 4,7 млн. человек в 2016 году до 6,7 млн. человек к январю 2018 года, а число активных заёмщиков уже составляет 4,7 млн. человек. ПАО «Совкомбанк» зарекомендовал себя с положительной стороны на финансовом рынке страны и становится все более популярным. Наблюдается увеличение количества и суммы вкладов клиентов, а также растет объем выданных кредитных продуктов.

### **2.3 Исследование действующих видов кредитования физических лиц в ПАО «Совкомбанк»**

В «Совкомбанке» можно оформить потребительский кредит на любые цели: покупку авто и недвижимости, на крупные расходы и срочные нужды. Выдаются кредиты работающим и пенсионерам до 85 лет, с минимальным пакетом документов.



Выбрать можно свой подходящий потребительский кредит — процентные ставки, сумму и сроки.

Линейка кредитов «Совкомбанка» рассчитана на разные цели и категории заемщиков.

Если заемщику срочно нужна не крупная сумма денежных средств на неотложные нужды – банк предлагает кредитный продукт «Экспресс-плюс»: от 5000 до 40 000 рублей, с минимальным сроком одобрения и с одним паспортом в качестве документа. Обязательными условиями Банка для заемщика является:

- 1) Возраст до 85 лет;
- 2) Официальное трудоустройство (стаж на последнем месте работы – от 4 месяцев);
- 3) Постоянная регистрация не менее 4-х последних месяцев (на территории одного населенного пункта РФ) и проживание в городе присутствия подразделения Банка или прилегающих населенных пунктах (но не более 70 километров от границы населенного пункта).
- 4) Наличие стационарного рабочего или домашнего телефона.

Если у заемщика более масштабные планы, можно оформить кредитный продукт «Стандартный плюс» (от 400001 до 299 999 рублей)

- 1) Сумма кредита – от 40 001 до 299 999 рублей;
- 2) Срок – от 12 до 36 месяцев;
- 3) Возраст клиента – от 20 до 85 лет;
- 4) Официальное трудоустройство (стаж на последнем месте работы – от 4 месяцев);
- 5) Постоянная регистрация – не менее 4 последних месяцев на территории одного населённого пункта РФ;
- 6) Проживание не далее 70 км от ближайшего отделения Банка;
- 7) Наличие стационарного рабочего или домашнего телефона.

Если клиента не устраивает срок кредитования вышеуказанного продукта, то возможно оформить кредитный продукт «Суперплюс» (до 1

млн. рублей), преимуществом которого является срок кредитования до 60 месяцев.

- 1) Возраст клиента – от 20 до 85 лет;
- 2) Официальное трудоустройство (стаж на последнем месте работы – от 4 месяцев);
- 3) Постоянная регистрация – не менее 4 последних месяцев на территории одного населённого пункта РФ;
- 4) Проживание не далее 70 км от ближайшего отделения Банка;
- 5) Наличие стационарного рабочего или домашнего телефона.
- 6) Обязательное наличие справки о доходе (2 НДФЛ, либо справка по форме Банка)

Еще одно удобное решение для покупок – «Товарный кредит», который можно оформить в магазинах-партнерах «Совкомбанка». Подходит тем, кто пришел купить что-то конкретное и хочет получить решение по кредиту как можно скорее.

Для тех, кто покупает жилье и хочет оплатить его за счет займа – полностью или частично или кого интересуют более крупные суммы наличными – подойдут кредиты под залог недвижимости: для Абакана и регионов. Банк также выдает займы на покупку авто или под залог автомобиля (на любые цели).

Также есть продукт с минимальной процентной ставкой по кредиту и с конкретно установленным сроком кредитования, как правило, этот продукт для тех клиентов, которым срочно необходима сумма до 100000 рублей, которую они планируют вернуть в кратчайшие сроки.

- 1) Выдается 100000 рублей сроком на 12 месяцев.
- 2) Возраст клиента – от 20 до 85 лет;
- 3) Официальное трудоустройство (стаж на последнем месте работы – от 4 месяцев);
- 4) Постоянная регистрация – не менее 4 последних месяцев на территории одного населённого пункта РФ;

- 5) Проживание не далее 70 км от ближайшего отделения Банка;
- 6) Наличие стационарного рабочего или домашнего телефона.
- 7) Обязательное наличие справки о доходе (2 НДФЛ, либо справка по форме Банка)

В банке действует предложение и для пенсионеров.

Кредитный продукт называется «Пенсионный плюс», доступная сумма к оформлению до 299999 рублей сроком до 36 месяцев.

- 1) Выдается 100000 рублей сроком на 12 месяцев.
- 2) Возраст клиента – от 50 лет до 85 лет (на момент закрытия кредитного договора);
- 3) Пенсионное удостоверение.
- 4) Постоянная регистрация – не менее 4 последних месяцев на территории одного населённого пункта РФ;
- 5) Проживание не далее 70 км от ближайшего отделения Банка;
- 6) Наличие стационарного домашнего телефона, либо сотового.

На сегодняшний день «Совкомбанк» является единственным Банком, кредитующим пенсионеров в возрасте от 70 до 85 лет, тем временем как другие Банки игнорируют эту категорию граждан.

Исследования действующих видов кредитования показали, что в Банке практически отсутствуют целевые кредитные продукты, а также 70% из всего кредитного портфеля предполагают долгосрочный период кредитования, что отрицательно может повлиять на исполнения Банком своих обязательств по краткосрочным обязательствам.

## **2.4 Оценка системы кредитования физических лиц в ПАО «Совкомбанк»**

Кредитование является основным видом деятельности ПАО "Совкомбанк". Кредиты составляют основную статью доходных активов в балансе банка, а полученные по ним проценты являются основной статьёй

банковских доходов. От качества кредитного портфеля зависят ликвидность и рентабельность банка, и само его существование. Поэтому анализ эффективности кредитных операций является одним из определяющих аспектов экономической деятельности банка.

По итогам финансового анализа деятельности ПАО «Совкомбанк» за период с 2016 года по 2017 год чистая прибыль Банка уменьшилась на 41,04 % и составила 17 437 млн. руб., в основном по причине снижения получения дохода от валютных операций и от производных финансовых инструментов.

Собственный капитал банка в 2017 году увеличился на 47,5 % и составил 82 992 млн. рублей.

Активы Банка за 2017 год увеличились на 21,97 % и составили на 1 января 2018 года 689 499 млн. руб., в большей степени за счет увеличения кредитного портфеля физических лиц.

Чистая ссудная задолженность по состоянию на 1 января 2018 года составила 266245 млн. руб., что составляет 38,6 % от активов банка (в 2016 году ссудная задолженность составляла 42,1 % от активов банка).

На 1 января 2018 года норматив достаточности капитала банка соответствовал законодательно установленному уровню. По состоянию на указанную дату норматив достаточности капитала составлял 12,94 %.

ПАО «Совкомбанк» в 2017 году продемонстрировал один из лучших показателей прироста кредитного портфеля физических лиц. С января 2017 года положительная динамика розничного кредитного портфеля Банка составила 68,53 %, что соответствует 10 позиции среди 50 крупнейших банков по объему кредитования физических лиц. А также в 2017 году сократился объем просроченных кредитов и составил 3% от общего объема кредитов, выданных физическим лицам. Ещё одним из приоритетных направлений деятельности банка являются депозиты физических лиц. Объем вкладов за 2017 год составил 358 914 млн. руб., что на 29,8 % больше аналогичного показателя за прошлый год (2016 – 276 467 млн. руб.). ПАО "Совкомбанк" упрочнил свои позиции в качестве востребованного

розничного банка страны как по объему кредитов, предоставленных населению, так и по объему привлеченных депозитов.

Одним из важнейших показателей прибыльности Банка является рентабельность его собственного капитала. В 2017 году рентабельность собственного капитала резко сократилась на 31,38 % по сравнению с 2016 годом и составила 21,01 %, эта динамика говорит о том, что собственный капитал банка увеличивается намного быстрее, чем его чистая прибыль. Тем не менее, показатель рентабельности собственного капитала выше минимальной нормы (13 %) , что положительно характеризует деятельность Банка.

Мгновенная ликвидность и долгосрочная ликвидность Банка соответствует нормативным показателям. Единственное снижение показателя текущей ликвидности произошло в результате того, что темп прироста обязательств, выданных на срок до 365 дней в 2017 году значительно выше темпа прироста активов соответствующего срока, это связано с тем, что кредитные продукты ПАО «Совкомбанк» предполагают в основном долгосрочный период кредитования.

В связи с данным фактором ПАО «Совкомбанк» необходимо разработать новый кредитный продукт, направленный на получение прибыли в короткие сроки, для повышения уровня показателей рентабельности и текущей ликвидности, а также для увеличения клиентской базы и повышения уровня конкурентоспособности Банка.

# ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЕЙШЕГО ПРОДУКТА КРЕДИТОВАНИЯ ПАО "СОВКОМБАНК"

## 3.1 Основные направления кредитной поддержки

ПАО «Совкомбанк» в качестве кредитной поддержки клиента предлагает программу «Кредитный доктор». Данная программа предназначена для улучшения, либо формирования кредитной истории клиента. Программа состоит из трех этапов. Банк гарантирует каждый следующий этап программы в случае выполнения простых правил пользования продуктами.

### 1 ШАГ: «Кредитный доктор»

«Кредитный доктор» - это индивидуальная программа улучшения Вашей кредитной истории при надлежащем исполнении взятых на себя обязательств.

Заемщику останется только пользоваться набором приобретённых сервисов и услуг, а также своевременно вносить платежи по кредиту, без просрочек и досрочного погашения, так как при прохождении данной программы Банк формирует в Бюро кредитных историй записи о своевременных платежах клиента.

Для оформления программы необходимо обратиться в офис Банка. Для этого заемщику потребуется паспорт гражданина РФ;

На данном шаге клиент только оплачивает предоставляемую Банком услугу по улучшению кредитной истории и выписку из Бюро кредитных историй о состоянии кредитных счетов клиента. Первый шаг представлен в таблице 3.1 Условия первого шага продукта «Кредитный доктор» от ПАО «Совкомбанк».

Таблица 3.1 – Условия первого шага продукта «Кредитный доктор»

Кредитный продукт	«Кредитный доктор», программа №1	«Кредитный доктор», программа №2
Сумма кредита	4 999 руб.	9 999 руб.
Срок кредитования	3 или 6 мес.	6 или 9 мес.
Годовая ставка, %	33,0 %	
Что включает продукт?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Карта MC GOLD «Золотой ключ Кредитный доктор»</li> <li>• Страхование от НС на 50000 рублей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Карта MC GOLD «Золотой ключ Кредитный доктор» с ЗАЩИТОЙ ДОМА_КЛАССИКА</li> </ul>

### 2 ШАГ: Денежный кредит «Деньги на карту»

Если клиент на первом шаге не допустил нарушения условий договора, то клиенту одобряется второй шаг кредитного доктора, на котором он получает гарантированные деньги для безналичного расходования!

Клиент полученную сумму денежных средств может потратить только безналичным способом с помощью специальной карты, у которой функции снятия и перевода денежных средств не доступны. Условия второго шага кредитного доктора представлены в таблице 3.2 Условия второго шага программы «Кредитный доктор» ПАО «Совкомбанк»

Таблица 3.2 – Условия второго шага продукта «Кредитный доктор»

Кредитный продукт	Деньги на карту, программа №1	Деньги на карту, программа №2
Срок кредитования	6 мес.	
Сумма кредита	10 000 руб.	20 000 руб.
Годовая ставка, %	33,0 %	

### 3 ШАГ: Денежный кредит «Экспресс плюс».

На данном шаге при выполнении клиентов всех условий по предшествующим шагам программы кредитного доктора, клиенту выдается «экспресс-кредит», где клиент уже имеет возможность самостоятельно решить, каким способом воспользоваться денежными средствами. Третий шаг программы представлен в таблице 3.3 Условия третьего этапа программы «Кредитный доктор» ПАО «Совкомбанк».

Таблица 3.3 – Условия третьего этапа продукта «Кредитный доктор»

Кредитный продукт	Экспресс плюс, программа №1	Экспресс плюс, программа №2
Срок кредитования	6, 12 или 18 мес.	6, 12 или 18 мес.
Процентная ставка(% годовых)	20.9 % – в случае безналичного использования денежных средств 80% и более от заемных. 30.9 % – в случае безналичного использования денежных средств менее 80 % от заемных.	20.9 % – в случае безналичного использования денежных средств 80% и более от заемных. 30.9 % – в случае безналичного использования денежных средств менее 80% от заемных.
Сумма кредита, %	От 30 000 до 40 000 руб.	От 30 000 до 60 000 руб.

Банк гарантирует кредитный лимит после положительного завершения программы «Улучшение кредитной истории» в случае выполнения всех правил пользования продуктами. Максимальная сумма кредитного лимита определяется в зависимости от программы «Кредитный доктор». По первой программе максимальная сумма до 100 000 рублей, по второй программе до 300 000 рублей. Банк готов сотрудничать с клиентом на следующих условиях представленных в таблице 3.4 Условия дальнейшего сотрудничества с клиентом после прохождения программы «Кредитный доктор» ПАО «Совкомбанк».



Таблица 3.4 – Условия дальнейшего сотрудничества

Кредитный продукт	программа №1	программа №2
Доступный кредитный лимит после завершения программы «Улучшение кредитной истории»	До 100 000 руб.	До 300 000 руб. без залога либо залоговый кредит.

Но не стоит забывать и том, что Банк оставляет за собой право отказать в получении кредита по причинам не связанным с кредитной историей, без каких – либо пояснений.

Также кредитной поддержкой является программа «СТОПДолг». Если же программа «Кредитный доктор» помогает исправить кредитную историю по ранее оформленным проблемным кредитам, то программа «СТОПДолг» направлена только на решение вопросов, связанных с наступлением неплатежеспособности клиента, ведь чаще всего долги по кредитам возникают из-за непредвиденных жизненных обстоятельств.

По данной программе предоставляется несколько услуг:

- 1) Реструктуризация долга клиента в Совкомбанке.
- 2) Анализ кредитного договора любого банка и выявления в нем пунктов, противоречащих действующему законодательству.
- 3) Подготовка различных документов для предоставления в суд: апелляций и исков.
- 4) 100 % сопровождение процедуры банкротства физического лица.
- 5) Оспаривание действий коллекторов и кредиторов.

Конечно же, не всегда удастся провести процедуру банкротства физического лица, для ее проведения необходим ряд определенных условий, поэтому «Совкомбанк» предоставляет услугу «Сопровождение проблемной задолженности», с помощью которой возможно получить конкретную кредитную поддержку:

- 1) Списание начисленных пеней и штрафов.

2) Проведение процедуры «Замораживания» начисления годовой ставки и штрафов в соответствии с судебным решением.

3) При намерении судебных приставов взыскать долг, банка осуществляет функцию защиты имущественных прав клиента.

4) А также осуществляет функцию защиты от противоправных действий коллекторских агентств.

Главными условиями данного продукта является:

1) Сумма накопленного долга не менее 500000 рублей.

2) Требования кредиторов по возмещению убытков не выполнены в течение 3 месяцев последовательно.

Также следует знать о том, что не подлежат к рассмотрению в качестве банкротства долги:

1) Алименты.

2) Возмещение морального и физического труда.

3) Нанесение вреда чужому имуществу, мошеннические действия.

Кредитная поддержка может осуществляться не только со стороны самого Банка, но и со стороны страховых компаний и государства. Существует несколько программ государственной кредитной поддержки.

1) Ипотечное кредитование с государственной поддержкой

2) Автокредитование с государственной поддержкой.

3) Образовательный кредит (приостановлен с 2016 года, планируемое возобновление в 2019 году).

4) Возврат налогового вычета за обучения в Высшем учебном заведении.

### **3.2 Разработка кредитного продукта «Студенческий»**

В настоящее время Высшее образование – это один из основных требований к большинству открытых вакансий на рынке труда. В России под

конец 2018 года количество студентов составило 4,3 млн. человек, из них 298 тыс. человек обучаются на бюджетных местах. (Со слов пресс-службы Минобороны России). Так как получение высшего образования процедура практически полностью платная, не у каждого абитуриента и студента есть возможность оплатить обучение собственными средствами. Решением данной проблемы может стать получение кредита на образование.

В ПАО «Совкомбанк» такое кредитное предложение отсутствует. В связи с данным фактором в условиях рыночной конкуренции в сфере финансовых услуг, ПАО «Совкомбанк» необходимо разработать и внедрить новый кредитный продукт, направленный на кредитование студентов и абитуриентов, для увеличения клиентской базы и получения дополнительного прибыли.

Банк предлагает для оформления образовательный кредитный продукт: «Студенческий».

Главными особенностями данных продуктов являются:

- 1) Небольшая процентная ставка по кредиту относительно других кредитных программ.
- 2) Возможность оплатить обучение в любом высшем заведении Российской Федерации.
- 3) Заемные средства перечисляются напрямую в учебное заведение.
- 4) Возможность оплачивать обучение в Высшем учебном заведении частями.
- 5) Предоставление средств только при наличии документов, подтверждающих факт того, что заявитель действительно является студентом.

Рассмотрим условия кредитного продукта «Студенческий»

Данный продукт предназначен для студентов, имеющих постоянное место работы, стабильный доход, которые в состоянии обеспечить погашения долга по кредиту самостоятельно.

1) Сумма кредитования от 60000 до 150000 тыс. рублей.

2) Срок кредита 12 месяцев, с возможностью рефинансирования в ПАО «Совкомбанк» с увеличением срока кредитования и понижением годовой процентной ставки.

3) Ставка 8,9 % годовых.

4) Обязательное финансовое обеспечение кредита.

Минимальные требования к заемщику по кредитному предложению «Студенческий»:

1) Наличие гражданства Российской Федерации, наличие постоянной регистрации более 4 месяцев.

2) Минимальный возраст 18 лет.

3) Наличие минимального трудового стажа не менее 4 месяцев.

4) Официальное трудоустройство.

5) Наличие мобильного /домашнего/рабочего телефона.

Для того, чтобы подать заявку, заемщику необходимо предоставить следующие документы:

1) Паспорт гражданина РФ

2) Второй документ: СНИЛС, ИНН, Водительское удостоверение.

3) Справка 2НДФЛ, или справка о доходах по форме Банка, выписка из трудовой книжки (на усмотрение Банка).

4) Договор о предоставлении платных образовательных услуг.

5) Квитанция на оплату обучения.

Также стоит напомнить о том, что если у заемщика имеется отрицательная кредитная история, действующая просроченная задолженность, то Банк вправе отказать в предоставлении кредита.

Для внедрения данного продукта необходимы будут следующие затраты:

- 1) На разработку курса для обучения сотрудников – 20000 рублей.
- 2) Модернизации действующей рабочей программы и кредитного калькулятора для сотрудников- 50000 рублей.
- 3) Реклама:

Расчет расходов представлен в таблице 3.5 Расчет расходов на рекламную деятельность ПАО «Совкомбанк» на один год.

Таблица 3.5 – Расчет расходов на рекламную деятельность.

Мероприятие	Стоимость размещения, тыс. руб.
Производство рекламного ролика	65000
Размещение рекламы на телевидении	524400
Печать рекламных буклетов	$30000*12=360100$
Размещение рекламы на баннерах	$5670*12*6=410200$
Размещение рекламы на почтовых и поисковых серверах в сети интернет	204000
Налог на рекламу (5%)	78185
Итого:	1641885

Данные таблицы 3.5 позволяют увидеть, что годовые затраты на проведение мероприятий рекламного характера составят 1 641 885 рублей. Предполагается, что за 12 месяцев следующего за отчетным годом затраты на печать 30 000 экземпляров рекламных буклетов составят 360 100 рублей. На изготовление и обслуживание 6 баннеров планируется затратить 410 200 рублей. Расходы на размещение рекламы на почтовых и поисковых серверах в сети интернет составят 456 200 рублей, из них 15 000 рублей на создание ролика, 2000 рублей ежемесячно для поддержания ролика в десятке первых при наборе в поисковой системе.

Расходы на внедрение кредитного продукта представлены в таблице 3.6  
Общие расходы на внедрение кредитного продукта «Студенческий» ПАО  
«Совкомбанк»

Таблица 3.6 – Расходы на внедрение кредитного продукта «Студенческий»

Наименование расхода	Сумма, тыс. руб.
Электронный курс для обучения сотрудников	20 000
Модернизация рабочей программы и кредитного калькулятора	50 000
Рекламная деятельность	1 641 885
Итого:	1 711 885

Из таблицы 3.6 видно, что расходы на внедрение кредитного продукта «Студенческий» составят:  $20000+50000+1641885=1711885$  рублей.

В качестве основного показателя эффективности выступит экономическая рентабельность затрат: отношение разницы между доходами от нового кредитного продукта и общей суммой затрат на его внедрение.

### 3.3 Оценка эффективности предлагаемого кредитного продукта

Разработка нового банковского продукта или услуги представляет собой технологический процесс, включающий в себя комплекс взаимосвязанных мероприятий: организационных, информационных, финансовых, юридических. Все эти мероприятия объединены единой технологией обслуживания потребителя, содержащей элементы новизны в совокупности этих мероприятий или в отдельно взятый элемент, и нуждающийся в дополнительных вложениях.

Важность разработки новейшего кредитного продукта «Студенческий» заключается в его ориентации на потребности клиента, тем самым создает

конкурентное преимущество и укрепляет положение кредитной организации на рынке.

Рассмотрим аналогичные предложения других Банков, предлагающих кредитование на образование, и проведем сравнительный анализ:

### **Почта-Банк**

Данная кредитная организация предлагает продукт «Знание – сила», условиями которого являются:

1) Возможность получения кредита только на обучение в тех ВУЗах, перечень которых указан на сайте Банка.

2) Максимальная сумма предоставления 2 млн. рублей.

3) Срок до 150 месяцев, в период обучения выплачиваются только проценты по кредиту, основной долг начинает гаситься после окончания учебы.

4) Процентная ставка от 14,9-27,9 %.

5) Для рассмотрения заявки необходимо предоставить: паспорт, СНИЛС, справку о доходах.

6) Кредит предоставляется гражданам РФ с 18 лет, которые имеют постоянную регистрацию, постоянное место работы и стаж не менее 3 месяцев.

7) Если кредит оформляет не сам учащийся, то он обязан выступать созаёмщиком по договору.

### **Альфа Банк**

Кредитная организация реализует программу «Кредит на обучение», условиями которой являются:

1) Максимальная сумма предоставления кредита от 1,5 млн. до 3 млн. рублей. На максимальную сумму могут рассчитывать только владельцы зарплатных карт.

2) Срок кредитования до 7 лет.

3) Процентная ставка от 11,99 %, не зависимо от наличия/отсутствия страхового обеспечения кредита.

4) Залог/ поручительство не требуется.

5) Заемщик должен являться гражданином РФ, быть старше 21 года, иметь стабильный официальный доход не менее 10 тыс. рублей в месяц, стаж работы более 6 месяцев, а также иметь постоянную регистрацию в регионе нахождения представительства Банка.

б) Для подачи заявки на кредитование, заемщику необходимо предоставить: паспорт, второй документ-СНИЛС, ИНН, водительское удостоверение, при наличии в собственности автомобиля или недвижимости (ПТС, свидетельство о праве собственности), копию трудовой книжки, справку 2НДФЛ в обязательном порядке.

### **Запсибкомбанк**

Данная кредитная организации имеет только 80 отделений обслуживания и представительств в регионах РФ, в том числе в крупных городах: Москва, Екатеринбург, Нижний Новгород, Челябинск и т.д. И предлагает кредитный продукт «Кредит на образование», его условия предоставления следующие:

1) У заемщика появляется возможность оплатить учебу в ВУЗах России до 80% стоимости заемными средствами, а 20 % вносит самостоятельно собственными средствами.

2) Максимальный срок кредитования 5 лет.



3) Процентная ставка от 12,9 % до 18,9 % годовых, в зависимости от статуса заемщика, суммы кредита, а также подключения к программе финансового обеспечения кредита.

4) Предоставляется в виде открытия кредитной линии, проценты начисляются только на фактическую задолженность.

5) Обеспечением является залог недвижимости, автомобиля. Депозита, поручительство физического лица. При высокой платежеспособности, рассматривается вариант оформление кредита без финансового обеспечения.

б) Заемщик должен являться гражданином РФ, проживающий в регионе, который обслуживается Банком, иметь минимальный стаж работы 6 месяцев и стабильный официальный доход.

Для удобного сравнение составим сводную таблицу 3.7 по актуальным условиям образовательных кредитов по Банкам, в том числе ПАО «Совкомбанк».

Таблица 3.7 – Сводная таблица кредитных предложений по Банкам

Наименование Банка.	Максимальная сумма.	Ставка, %.	Срок.
ПАО «Совкомбанк»	100 000 тыс. рублей в год с возможностью рефинансирования и понижения процентной ставки; 100% суммы обучения.	8,9 %	12 мес; Рефинансирование от 18 до 60 мес.
Почта Банк	2млн. рублей	14,9-27,9 %	150 месяцев
Альфа Банк	1,5-3 млн. рублей (при условии владения зарплатной картой)	От 11,99 %	До 7 лет
Запсибкомбанк	80% стоимости обучения.	12,9- 18,9 %	До 5 лет.

Из таблицы 3.7 видно, что в отличие от кредитного предложения ПАО «Совкомбанк» остальные банки предлагают образовательные кредиты долгосрочные и под высокий процент.

Проведем экономическое сравнение кредитных продуктов «Студенческий» ПАО «Совкомбанк» и продукта «Кредит на обучение» предлагаемого «Альфа Банк».

Предположим, что клиент платит за обучение в ВУЗе 81 500 рублей в год, срок обучения составляет 4 года. За 4 года обучения клиенту понадобится сумма в размере 326 000 рублей. Банки предоставляют кредит только с финансовым обеспечением.

Рассчитаем стоимость продукта «Кредит на обучение» «Альфа Банка» в соответствии с потребностью клиента. Расчет приведен в таблице 3.8 Расчет условий кредитования на обучение «Альфа Банка».

Таблица 3.8 – Расчет условий кредитования на обучение «Альфа Банка»

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Основной долг (сумма на руки)	326 000
Финансовая защита (ФЗ)	$326\ 000 * 13,9\ \% = 45\ 314$
Основной долг с учетом ФЗ	$326\ 000 + 45\ 314 = 371\ 314$
Процент за весь период	$(371\ 314 * 11,99\ \% * 1460) / 365 = 178\ 082,19$
Итого: сумма к выплате	$371\ 314 + 178\ 082,19 = 549\ 396,19$
Ежемесячный платеж	$549\ 396,19 / 48 = 11\ 445,75$

Клиент оформляет кредит на 4 года общая сумма 326 000 рублей. Финансовое обеспечение рассчитывается как 13,9 % от суммы основного долга и за 4 года составит:  $326\ 000 * 13,9\ \% = 45\ 314$  рублей. Следовательно, сумма основного долга увеличится и составит  $326\ 000 + 45\ 314 = 371\ 314$  рублей, так как страхование клиент оплачивает за счет заемных средств. Сумма процентов за 4 года составит:  $(371\ 314 * 11,99\ \% * 1460) / 365 = 178\ 082,19$  рублей. Тогда общая сумма к выплате:  $371\ 314 + 178\ 082,19 = 549\ 396,19$ . А

ежемесячный платеж составит: 11 445,75 рублей. По данному расчету переплата клиента без учета финансовой защиты составит 178 082, 19 рублей.

Рассчитаем стоимость нового внедряемого продукта «Студенческий» от ПАО «Совкомбанк» для этого же клиента. По данному продукту начальная процентная ставка составляет 8,9 % годовых, максимальный срок кредитования составляет 12 месяцев, с возможностью дальнейшего рефинансирования, обязательными условиями которого являются: погашение действующего кредита не менее чем на 40 % , срок действия кредита не менее 6 месяцев, со стороны Банка пониженная процентная ставка на 0,5 %.

1 этап: оформление кредита, оплата 1 года обучения.

В таблице 3.9 рассчитаем условия оформления кредитного продукта «Студенческий».

Таблица 3.9 – Расчет условий оформления кредита на первом этапе

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Основной долг (сумма на руки)	81 500
Финансовая защита (ФЗ)	$81\,500 * 1,2\% * 12 = 11\,736$
Основной долг с учетом ФЗ	$81\,500 + 11\,736 = 93\,236$
Процент за весь период кредитования	$93\,236 * 8,9\% = 8\,298$
Итого: сумма к выплате	$93\,236 + 8\,298 = 101\,534$
Ежемесячный платеж	8 461, 17

Сумма финансовой защиты составит:  $81\,500 * 1,2\% * 12 = 11\,736$  рублей. Сумма основного долга будет равна:  $81\,500 + 11\,736 = 93\,236$  рублей. Сумма процентов за один год составит:  $93\,236 * 8,9\% = 8\,298$  рублей. Следовательно, общая сумма к выплате:  $93\,236 + 8\,298 = 101\,534$  рублей. Тогда ежемесячный платеж клиента составит 8 461, 17 руб.

Предположим, что клиент, оплатив 6 месяцев по договору, решил провести рефинансирование, то есть оформить новый кредит с закрытием действующего кредита и получением дополнительной суммы на 2 год обучения:

2 этап. Рефинансирование №1, оплата 2 года обучения.

Для того чтобы провести рефинансирование, необходимо узнать остаток основного долга по действующему кредиту. Фактическая выплата денежных средств от клиента представлена в таблице 3.10 Фактическая выплата основного долга клиента за 6 месяцев.

Таблица 3.10 – Фактическая выплата основного долга за 6 месяцев

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Выплата всего за 6 мес.	$8\,461,17 * 6 = 50\,767,02$
Процент за 6 мес.	$(93\,236 * 8,9 \% * 183) / 365 = 4\,160,36$
Итого:	$50\,767,02 - 4\,160,36 = 46\,606,66$

Ежемесячный платеж 8 461,17 умножаем на 6 месяцев, итого клиент выплатил Банку 50 767,02 руб. Из них 4 160,36 – это уплаченные проценты Банку за 6 месяцев. Следовательно, погашенная сумма основного долга составляет:  $50\,767,02 - 4\,160,36 = 46\,606,66$  руб. из 93 236 руб.

Остаток основного долга на момент рефинансирования 46629,34 рублей. Условия рефинансирования следующие: процентная ставка 8,4 %, срок кредитования 18 месяцев. Расчет приведен в таблице 3.11 Расчет условий рефинансирования в первый год.

Таблица 3.11 – Расчет условий рефинансирования № 1

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Основной долг (сумма на руки)	81 500

Окончание таблицы 3.11

Основной долг с учетом остатка по действующему кредиту	$81\,500 + 46\,629,34 = 128\,129,34$
Финансовая защита (ФЗ)	$128\,129,34 * 1,2\% * 18 = 27\,675,93$
Основной долг с учетом ФЗ	$128\,129,34 + 27\,675,93 = 155\,805,27$
Процент за весь период кредитования	$(155\,805,27 * 8,4\% * 547) / 365 = 19\,613,54$
Итого: сумма к выплате	$155\,805,27 + 19\,613,54 = 175\,418,21$
Ежемесячный платеж	$175\,418,21 / 18 = 9\,745,48$

Стоимость второго года обучения равна первому. В связи с этим, клиенту потребуется сумма 128 129,34 руб., из которых 46 629,34 руб. будут перечислены в счет погашения основного долга по действующему кредиту, а остальные 81 500 рублей будут перечислены в учебное заведение клиента. Стоимость финансовой защиты за 18 месяцев составит 27 675,90, следовательно, сумма основного долга будет равна 155 805,24. Сумма начисленных процентов за 18 месяцев составит:  $(155\,805,24 * 8,4\% * 547) / 365 = 19\,613,53$ . Итого общая сумма к выплате за весь срок кредитования равна 175 418,77. Ежемесячный платеж составит 9 745,48 рублей.

Для того чтобы клиент смог оплатить 3 год обучения, необходимо провести второе рефинансирование, которое по его условиям будет доступно только после внесения 8 ежемесячного платежа по действующему кредиту, то есть 40 % погашения основного долга и действующему кредиту не менее 6 месяцев с момента его оформления.

3 этап: рефинансирование №2, оплата 3 года обучения.

Расчет фактической выплаты основного долга за 8 месяцев представлен в таблице 3.12 Фактическая выплата основного долга клиентом за 8 месяцев пользования кредитованием по программе «Студенческий».

Таблица 3.12 – Фактическая выплата основного долга за 8 месяцев

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Выплата всего за 8 мес.	$9\,745,48 * 8 = 77\,963,84$
Процент за 8 мес.	$(175\,418,81 * 8,4 \% * 243) / 365 = 9\,809,99$
Итого:	$77\,963,84 - 9\,809,99 = 68\,153,85$

Ежемесячный платеж 9 745, 48 умножаем на 8 месяцев, итого клиент выплатил Банку 77 963, 84 руб. Из них 9 809, 99 – это уплаченные проценты Банку за 8 месяцев. Следовательно, погашенная сумма основного долга составляет:  $77\,963,84 - 9\,809,99 = 68\,153,85$  руб. из 155 805, 27 руб.

Остаток основного долга на момент рефинансирования 87 651, 42 рублей. Условия второго рефинансирования следующие: процентная ставка 7,9 %, срок кредитования 24 месяца. Расчет приведен в таблице 3.13 Расчет условий рефинансирования клиента на второй год.

Таблица 3.13 – Расчет условий рефинансирования № 2

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Основной долг (сумма на руки)	81 500
Основной долг с учетом остатка по действующему кредиту	$81\,500 + 87\,651,42 = 169\,151,42$
Финансовая защита (ФЗ)	$169\,151,42 * 1,2 \% * 24 = 48\,715,61$
Основной долг с учетом ФЗ	$169\,151,42 + 48\,715,61 = 217\,867,03$
Процент за весь период кредитования	$(217\,867,03 * 7,9 \% * 730) / 365 = 34\,422,99$
Итого: сумма к выплате	$217\,867,03 + 34\,422,99 = 252\,290,02$
Ежемесячный платеж	$252\,290,02 / 24 = 10\,512,08$

В связи со 2 рефинансированием, клиенту потребуется сумма 169 151, 42 руб., из которых 87 651, 42 руб. будут перечислены в счет погашения основного долга по действующему кредиту, а остальные 81500 рублей будут перечислены в учебное заведение клиента в счет оплаты третьего года

обучения. Стоимость финансовой защиты за 24 месяца составит 48 715, 61, следовательно, сумма основного долга будет равна 217 867, 03. Сумма начисленных процентов за 24 месяца составит:  $(217\,867,03 * 7,9\% * 730) / 365 = 34\,422,99$  руб. Итого общая сумма к выплате за весь срок кредитования равна 252 290, 02 руб. Ежемесячный платеж увеличится по сравнению со 2 этапом и составит 10 512, 08 рублей.

Для оплаты последнего года обучения, клиенту необходимо провести третье рефинансирование, которое по его условиям будет доступно только после внесения 10 ежемесячного платежа по действующему кредиту.

4 этап: рефинансирование №3, оплата 4 года обучения.

Расчет фактической выплаты основного долга по действующему кредиту представлен в таблице 3.14 Фактическая выплата основного долга клиента за 10 месяцев пользования кредитом.

Таблица 3.14 – Фактическая выплата основного долга за 10 месяцев.

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Выплата всего за 10 мес.	$10\,512,08 * 10 = 105\,120,80$
Процент за 10 мес.	$(252\,290,02 * 7,9\% * 304) / 365 = 16\,599,99$
Итого:	$105\,120,80 - 16\,599,99 = 88\,520,81$

Ежемесячный платеж 10 512, 08 руб. умножаем на 10 месяцев, итого клиент выплатил Банку 105 120, 80 руб. Из них 16 599, 99 – это уплаченные проценты Банку за 10 месяцев. Следовательно, погашенная сумма основного долга составляет:  $105\,120,80 - 16\,599,99 = 88\,520,81$  руб. из 217 867, 03 руб.

Остаток основного долга на момент рефинансирования 129 346, 22 рублей. Условия второго рефинансирования следующие: процентная ставка 7,4 %, срок кредитования 36 месяцев. Расчет приведен в таблице 3.15 Расчет условий рефинансирования №3.

Таблица 3.15 – Расчет условий рефинансирования №3

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Основной долг (сумма на руки)	81 500
Основной долг с учетом остатка по действующему кредиту	$81\,500 + 129\,346,22 = 210\,846,22$
Финансовая защита (ФЗ)	$210\,846,22 * 1,2\% * 36 = 91\,085,57$
Основной долг с учетом ФЗ	$210\,846,22 + 91\,085,27 = 301\,931,78$
Процент за весь период кредитования	$(301\,931,78 * 7,4\% * 1095) / 365 = 67\,028,85$
Итого: сумма к выплате	$301\,931,78 + 67\,028,85 = 368\,960,63$
Ежемесячный платеж	$368\,960,63 / 36 = 10\,248,90$

Для проведения 3 рефинансирования, клиенту потребуется сумма 210 846, 22 руб., из которых 129 346, 22 руб. будут перечислены в счет погашения основного долга по действующему кредиту, а остальные 81500 рублей будут перечислены в учебное заведение клиента в счет оплаты последнего года обучения. Стоимость финансовой защиты за 36 месяцев составит 91 085, 27 руб. Сумма основного долга равна 301 931, 78 рублей. Сумма начисленных процентов за 36 месяцев составит:  $(301\,931,78 * 7,4\% * 1095) / 365 = 67\,028,85$  рублей. Итого общая сумма к выплате за весь срок кредитования будет равна 368 960, 63 руб. Ежемесячный платеж увеличится и составит 10 248 ,90 рублей. Посчитаем переплату клиента за весь период кредитования в таблице 3.16. Переплата клиента за 4 этапа кредитования.

Таблица 3.16 – Переплата клиента за 4 этапа кредитования.

Этап кредитования	Сумма, тыс. руб.
1 этап	4 160, 36
2 этап	9 809, 99
3 этап	16 599, 99
4 этап	67 028, 85
Итого:	97 599, 19



Из таблицы 3.16 видим, что переплата клиента на каждом этапе увеличивалась и в конечном итоге за весь период кредитования составила 97 599, 19 рублей.

Сравним переплату клиента между кредитными продуктами «Кредит на обучение» «Альфа Банк» и «Студенческий» ПАО «Совкомбанк» в таблице 3.17 Сравнительная таблица переплаты клиента по двум Банкам.

Таблица 3.17 – Сравнительная таблица переплаты клиента в двух Банках

Наименование Банка	Сумма, тыс. руб.
«Альфа Банк»	178 082, 19
«Совкомбанк»	97 599, 19

По данным таблицы 3.17 можно сделать следующий вывод: для клиента кредитное предложение от «Совкомбанка» выгоднее, чем кредитное предложение от «Альфа Банка», так как переплата по кредиту в «Совкомбанк» практически в 2 раза меньше, чем у «Альфа Банк». Несмотря на то, что срок кредитования у «Альфа Банк» меньше на 9 месяцев.

Исходя из данных кредитного портфеля «Альфа Банка», в 2017 году Банк выдал клиентам 738 образовательных кредитов по всей России. Ориентируясь на данный показатель, рассчитаем предполагаемую прибыль «Совкомбанка» от продукта «Студенческий» в таблице 3.18 Предполагаемая прибыль ПАО «Совкомбанк» от реализации нового кредитного продукта.

Таблица 3.18 – Предполагаемая прибыль от продукта «Студенческий»

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Кол-во выданных кредитов «Студенческий» за один год	738
Доход от одного кредита «Студенческий» в год (проценты)	4 160, 36
Итого:	$738 * 4 160, 36 = 3 070 345, 68$

По данным таблицы видно, что если Банк выдаст 738 кредитов «Студенческий» за один год, то доход Банка за этот же период составит 3 070 345 рублей 68 копеек.

Для того чтобы оценить эффективность внедряемого кредитного продукта «Студенческий», необходимо рассчитать экономическую рентабельность затрат. Посчитаем разницу между доходом за один год от нового кредитного продукта и расходами на его внедрение. Данные представлены в таблице 3.19 Экономическая рентабельность затрат на внедрение нового кредитного продукта «студенческий».

Таблица 3.19 – Экономическая рентабельность затрат.

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Доход	3 070 345,68
Расход	1 711 885, 00
Итого: (Разница)	1 358 460,68

Исходя из данных таблицы 3.19, можно сделать следующий вывод: внедряемый кредитный продукт «Студенческий» экономически эффективен, так как доходы от реализации продукта превышают расходы от его внедрения. Экономическая рентабельность равна 179 %, иными словами на один вложенный рубль во внедрение продукта, приходится 1 рубль 79 копеек прибыли от его реализации.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены теоретические аспекты процесса кредитования, проведен анализ общих показателей финансовой отчетности кредитного портфеля и организации кредитного процесса ПАО «Совкомбанк», а также предложены мероприятия, которые, по моему мнению, повлияют на изменение эффективности действующей системы кредитования.

В настоящее время кредитование физических лиц является одним из основных источников доходов банка, а его развитие способствует росту национальной экономики, увеличению платежеспособного спроса Россиян на товары и услуги, повышению уровня и улучшения качества жизни.

Анализ основных показателей финансовой отчетности и кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк», проведенный во второй главе выпускной квалификационной работы показал, что за период 2016-2017 г.г. произошли следующие изменения:

В 2017 году чистая прибыль Банка уменьшилась на 41,04 % и составила 17 437 млн. руб. по сравнению с 2016 годом.

Собственный капитал банка в 2017 году увеличился на 47,5 % и составил 82 992 млн. рублей.

Активы Банка за 2017 год увеличились на 21,97 % и составили на 1 января 2018 года 689 499 млн. руб.

Чистая ссудная задолженность по состоянию на 1 января 2018 года составила 266245 млн. руб., что составляет 38,6 % от активов банка (в 2016 году ссудная задолженность составляла 42,1 % от активов банка).

На 1 января 2018 года достаточность капитала составляла 12,94%, что соответствует установленным нормативам Центрального Банка России.

С января 2017 года положительная динамика розничного кредитного портфеля Банка составила 68,53 %, что соответствует 10 позиции среди 50

крупнейших банков по объему кредитования физических лиц. А также в 2017 году сократился объем просроченных кредитов и составил 3% от общего объема кредитов, выданных физическим лицам.

В 2017 году рентабельность собственного капитала резко сократилась на 31,38 % по сравнению с 2016 годом и составила 21,01 %, тем не менее, показатель находится выше установленного норматива 13%, что положительно характеризует деятельность ПАО «Совкомбанк».

Мгновенная ликвидность и долгосрочная ликвидность Банка в 2017 году составили 112% и 158%, что соответствует нормативным показателям. Отрицательную динамику показал показатель текущей ликвидности банка, который составил 36%, что ниже нормы установленной Центральным Банком России.

Вследствие снижения показателя рентабельности собственного капитала и текущей ликвидности, в третьей части выпускной квалификационной работы, мною был разработан новый кредитный продукт «Студенческий», направленный на получение прибыли в короткие сроки, для увеличения уровня вышеуказанных показателей, а так же для увеличения клиентской базы и повышения уровня конкурентоспособности Банка.

Результатом предложенного кредитного продукта станет рост краткосрочных займов, а прибыль, полученная от их реализации, поможет Банку своевременно и в полном объеме исполнять свои текущие обязательства.

В заключении хотелось бы отметить, что надежность и степень доходности Банка, как правило, находятся в обратной зависимости: чем выше ожидаемый доход, тем более рисковым является вложение. Поэтому главная задача менеджмента банка – соблюдение баланса доходности, ликвидности и риска. С одной стороны, необходимо стремиться к получению максимальной прибыли, а с другой – не подвергать средства вкладчиков и инвесторов чрезмерному риску. Кроме того, банк в любой момент должен быть способен рассчитаться по своим обязательствам.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) Агарков, М.М. Основы банковского права: учебное пособие / М.М. Агарков. – Москва: ДиС, 2011. – 82 с.
- 2) Арсанукаева, А.С. Финансовый менеджмент / А.С. Арсанукаева // Кредитный мониторинг как система управления кредитным риском. – 2009. – №1. – С.85-90.
- 3) Афанасьева, О.Н. О современной системе краткосрочного банковского кредитования / О.Н. Афанасьева // Бизнес и Банки. – 2007. – №3. – С.121-127.
- 4) Балабанов, А.И. Банки и банковское дело: учебное пособие / А.И. Балабанов. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 448 с.
- 5) Басова, А.К. Оценка кредитоспособности заемщика физического лица / А.К. Басова // Финансы. – 2001. – № 3. – С.15-18.
- 6) Баторова, А.М. Банковские ресурсы: привлеченные средства клиентов - юридических и физических лиц / А.М. Баторова // Финансы и кредит. – 2012. – №24. – С.27-31.
- 7) Бровкович, К.К. Принципы и формы сотрудничества банков и страховых компаний / К.К. Бровкович // Банковское дело. – 2004. – № 15. – С. 10-15.
- 8) Гамза, В.А. Бюро кредитных историй – блажь или насущная потребность / В.А. Гамза // Финансы и Кредит. - 2007. – №12. – С.20-23.
- 9) Гордеев, М.П. Возврат долгов, оптом дешевле / М.П. Гордеев // Банковское дело в Москве. – 2006. №3. – С.25-30.
- 10) Зверев, О.А. Конкуренция на рынке розничных банковских услуг и задачи банковского менеджмента / О.А. Зверев // Финансы и кредит. – 2004. – №18. – С.8-11.
- 11) Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая), ст. 819-821, гл. 42 [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от

30.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

12) Каурова, Н.Ф. Банки на розничном рынке: тенденции и перспективы / Н.Ф. Каурова // Банковское дело в Москве. – 2006. – №48. – С.40-45.

13) Кислякова, М.Н. Кредитные риски коммерческого банка / М.Н. Кислякова // Финансовый бизнес. – 2008. №4. – С.50-53.

14) Колесников, В.И. Банковское дело: учебник / В.И. Колесников. – Москва: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.

15) Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебное пособие / Л.П. Кроливецкая. – Москва: КНОРУС, 2012 г. – 280 с.

16) Крупнов, Ю.С. Банковский потребительский кредит в России / Ю.С. Крупнов // Бизнес и Банки. – 2007. – №43. – С.5-8.

17) Лаврушин, О.И. Организация и планирование кредита: учебник / О.И. Лаврушин. – Москва: «Финансы и Статистика», 2007. – 321 с.

18) Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебное пособие / О.И. Лаврушин. – Москва: «Финансы и статистика», 2010. – 544 с.

19) Лаврушин, О.И. Банковские риски: учебное пособие / О.И. Лаврушин. – Москва: Норма, 2010. – 232 с.

20) Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки: учебник 7-е изд., стер. / О.И. Лаврушин. – Москва: КНОРУС, 2011. – 560 с.

21) Михайлов, А.Г. Коммерческие банки: метод оценки надежности: учебник / А.Г. Михайлов. – Москва: Банковское дело, 2008 – 367 с.

22) Миловидов, В.Д. Современное банковское дело: учебник / В.Д. Миловидов. - Москва: Приор, 2009. – 180 с.

23) Неволина, Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков / Е.В. Неволина // Деньги и кредит. – 2011. №15. – С.21-24.

24) Панова, Г.С. Кредитная политика коммерческого банка: учебное пособие / Г.С. Панова. – Москва: ИКЦ "ДИС", 2011. – 464 с.

25) Петрова, В.И. Финансы и статистика. Комплексный анализ финансовой деятельности банка: учебник / В.И. Петрова. – Москва: Норма, 2012. – 560 с.

26) Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Е.С. Стоянова. – Москва: Перспектива, 2013. – 351 с.

27) Тавасиева, А.М. Банковское дело: базовые операции для клиентов : учебное пособие / А.М. Тавасиева. – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 304 с.

28) Титова, Н.Е. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Н.Е. Титова. – Москва: Владос, 2011. – 352 с.

29) Официальное опубликование нормативных актов банка России [Электронный ресурс] // Центральный банк России [сайт]. – Москва, 2000. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

30) Финансовая отчетность ПАО «Совкомбанк» [Электронный ресурс]// ПАО «Совкомбанк» [сайт]. – Москва, 2004. – Режим доступа: <https://sovcombank.ru>

**Консолидированный отчет о финансовом положении  
на 31 декабря 2017 г.**

	<i>Прим.</i>	<b>2017 г. млн руб.</b>	<b>2016 г. млн руб.</b>
<b>Активы</b>			
Денежные средства и их эквиваленты	16	39 962	21 465
Обязательные резервы на счетах в ЦБ РФ		2 975	3 017
Средства, размещенные в банках	17	9 338	384
Финансовые инструменты, переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:			
- находящиеся в собственности Группы	18	140 043	91 592
- обремененные залогом по договорам «репо»	27	209 098	193 626
Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	20	3 935	7 086
Кредиты клиентам:			
- находящиеся в собственности Группы	19	262 729	211 931
- обремененные залогом по договорам «репо»	27	3 516	26 489
Инвестиции в ассоциированные компании	43	8 224	802
Инвестиции в совместное предприятие, оказывающее услуги лизинга автомобилей		506	456
Активы, удерживаемые для продажи		425	134
Инвестиционная собственность	22	58	288
Основные средства и нематериальные активы	23	4 942	4 963
Гудвилл	41	728	728
Отложенный налоговый актив	32	459	496
Прочие активы	24	2 561	1 872
<b>Итого активы</b>		<b>689 499</b>	<b>565 329</b>
<b>Обязательства</b>			
Средства ЦБ РФ	26	-	42 618
Депозиты и счета банков	27	194 135	145 196
Текущие счета и депозиты клиентов	25	358 914	276 467
Выпущенные долговые ценные бумаги	28	15 744	8 774
Прочие заемные средства	29	15 381	15 691
Отложенное налоговое обязательство	32	5 244	4 861
Субординированная задолженность	30	6 799	1 484
Неконтрольные доли участия		-	525
Прочие обязательства	31	7 864	5 797
<b>Итого обязательства</b>		<b>604 081</b>	<b>501 413</b>
<b>Капитал</b>			
Уставный капитал	33	1 716	1 716
Прочие вклады в капитал		2 852	2 382
Фонд переоценки инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи		806	1 588
Бессрочные субординированные кредиты		-	5 770
Резерв на переоценку зданий		122	89
Нераспределенная прибыль		78 302	52 249
<b>Итого капитал, приходящийся на акционеров Банка</b>		<b>83 798</b>	<b>63 794</b>
Неконтрольные доли участия		1 620	122
<b>Итого капитал</b>		<b>85 418</b>	<b>63 916</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>		<b>689 499</b>	<b>565 329</b>

Утверждено: 03 апреля 2018 г.

Г-н Дмитрий Гусев  
Председатель правления

Г-н Дмитрий Барышников  
Финансовый директор

Г-н Андрей Оснос  
Управляющий директор



**Консолидированный отчет о движении денежных средств**

за год по 31 декабря 2017 г.

	<i>Прим.</i>	<b>2017 г. млн руб.</b>	<b>2016 г. млн руб.</b>
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>			
Проценты полученные		67 437	62 983
Проценты уплаченные		(27 397)	(27 129)
Комиссии полученные		20 798	14 414
Комиссии уплаченные		(2 112)	(1 084)
Чистая реализованная прибыль по операциям с финансовыми инструментами, переоцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		(1 649)	6 331
Чистая реализованная прибыль по операциям в иностранной валюте		(1 635)	10 506
Прочие операционные доходы полученные		1 540	722
Расходы на персонал и прочие общехозяйственные и административные расходы уплаченные		(22 814)	(14 544)
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>		<b>34 168</b>	<b>52 199</b>
<b>(Увеличение)/уменьшение операционных активов</b>			
Обязательные резервы на счетах в ЦБ РФ		42	(1 420)
Средства, размещенные в банках и ЦБ РФ		(9 545)	8 304
Финансовые инструменты, переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток		(47 335)	(50 114)
Кредиты клиентам		(34 769)	(10 434)
Прочие активы		(850)	177
<b>Увеличение/(уменьшение) операционных обязательств</b>			
Текущие счета и депозиты клиентов		79 945	52 659
Депозиты и счета ЦБ РФ и других банков		5 686	(87 333)
Выпущенные векселя		(258)	(636)
Прочие обязательства		(767)	(84)
<b>Чистые денежные потоки от операционной деятельности до налога на прибыль</b>		<b>26 317</b>	<b>(36 682)</b>
Налог на прибыль уплаченный		(6 453)	(6 197)
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>		<b>19 864</b>	<b>(42 879)</b>
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>			
Приобретение дочерних компаний, за вычетом полученных денежных средств	39, 43	(755)	14 505
Приобретение ассоциированных компаний	43	(1 637)	-
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(710)	(583)
Поступления от реализации основных средств и нематериальных активов		20	4
Поступления от реализации инвестиционной собственности		72	-
Приобретение финансовых активов, имеющих в наличии для продажи		(2 802)	(2 150)
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>		<b>(5 812)</b>	<b>11 776</b>
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>			
Взносы акционеров		470	-
Поступления от выпуска облигаций		10 367	8 188
Погашение выпущенных облигаций		(3 032)	(2 035)
Субординированная задолженность полученная		1 302	2 000
Погашение субординированной задолженности		(1 470)	(1 952)
Выплаты акционерам		(3 592)	(4 613)
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>		<b>4 045</b>	<b>1 588</b>
<b>Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов</b>		<b>18 097</b>	<b>(29 515)</b>
Влияние изменений валютных курсов на величину денежных средств и их эквивалентов		400	(1 548)
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		21 465	52 528
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года</b>	16	<b>39 962</b>	<b>21 465</b>

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.  
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2019 г.  
дата

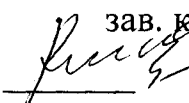
\_\_\_\_\_  
(подпись)

Ткачева Анастасия Валерьевна  
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ


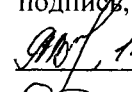
зав. кафедрой ЭиМ  
  
Т.Б.Коняхина  
Подпись                      инициалы, фамилия  
« 13 » 06 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.02 Менеджмент

код – наименование направления

Совершенствование системы кредитования физических лиц  
на примере ПАО «Совкомбанк»  
тема

Руководитель	 14.06.19 к.т.н., доцент подпись, дата      должность, ученая степень	<u>Т.Н.Плотникова</u> инициалы, фамилия
Выпускник	 14.06.19 подпись, дата	<u>А.В. Ткачева</u> инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме


Совершенствование системы кредитования физических лиц на примере

ПАО «Совкомбанк»

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела




подпись, дата

Т.Н.Плотникова

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела



подпись, дата

Т.Н.Плотникова

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

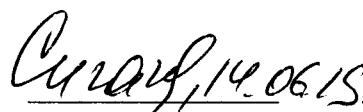


подпись, дата

Т.Н.Плотникова

инициалы, фамилия

Нормоконтролер



14.06.15 Н.Л.Сигачева

подпись, дата

инициалы, фамилия