

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра корпоративных финансов**

ПЫТЬКОВА АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА

**Развитие банковского кредитования физических лиц в Республике
Беларусь**

Магистерская диссертация
специальность 1-25 80 03 «финансы, денежное обращение и кредит»

Научный руководитель:
Кандидат экономических наук,
доцент Т. Г. Струк

Допущена к защите
«__» _____ 2019 г.
Зав. кафедрой корпоративных финансов
кандидат экономических наук, доцент
_____ И. А. Карачун

Минск, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ.....	3
ВВЕДЕНИЕ.....	6
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	9
1.1 Понятие и экономическая роль банковского кредитования.....	9
1.2 Виды и классификация банковских кредитов физическим лицам	15
1.3 Общие подходы к кредитованию физических лиц	22
ГЛАВА 2 СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	29
2.1 Анализ динамики и структуры кредитования физических лиц	29
2.2 Оценка основных условий кредитования физических лиц	35
2.3 Анализ возвратности кредитов	44
ГЛАВА 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	49
3.1 Проблемы и перспективы развития розничного кредитования в Республике Беларусь.....	49
3.2 Пути совершенствования банковского потребительского кредитования.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	71
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	75

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ, КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЬ, КРЕДИТНЫЙ РИСК, СКОРИНГ, ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Объект исследования – банковское кредитование.

Предмет исследования – банковское кредитование физических лиц.

Цель работы: разработка рекомендаций по совершенствованию банковского кредитования физических лиц.

Методы исследования: общенаучные методы познания, такие как сравнение, дедукция и индукция, анализ и синтез, метод удельных весов.

Исследования и разработки: исследованы теоретические аспекты кредитования физических лиц; проведен анализ банковского кредитования физических лиц в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк»; разработать рекомендации по совершенствованию кредитования физических лиц в банках.

Элементы научной новизны: разработаны конкретные направления совершенствования кредитования физических лиц в Республике Беларусь.

Область возможного практического применения: банки Республики Беларусь.

Технико-экономическая, социальная и (или) экологическая значимость: разработанные рекомендации позволят повысить доступность кредитов для населения Республики Беларусь, повысят уровень обслуживания и оперативность банков, лояльность клиентов.

Полный объем работы составляет 77 с. Работа содержит 6 рис., 12 табл., 40 источников.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

GENERAL DESCRIPTION OF WORK

CONSUMER CREDIT LENDING TO INDIVIDUALS, THE BORROWER, CREDIT RISK, CREDIT SCORING, INTERNET BANKING, PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The object of research is bank lending.

Subject of research – bank lending to individuals.

Objective: to develop recommendations for improving bank lending to individuals.

Research methods: general scientific methods of cognition, such as comparison, deduction and induction, analysis and synthesis, the method of specific weights.

Research and development: the theoretical aspects of lending to individuals; the analysis of bank lending to individuals in jsc "asb "belarusbank", jsc "bps-sberbank", jsc "belagroprombank"; develop recommendations for improving lending to individuals in banks.

Elements of scientific novelty: specific directions of improving lending to individuals in the republic of belarus have been developed.

Area of possible practical application: banks of the republic of belarus.

Technical and economic, social and (or) environmental significance: the developed recommendations will improve the availability of loans to the population of the republic of belarus, increase the level of service and efficiency of banks, customer loyalty.

The total amount of work is 77 p. The work contains 6 fig., 12 table., 40 sources.

The author of the work confirms that the calculation and analytical material given in it correctly and objectively reflects the state of the studied process, and all theoretical, methodological and methodical positions and concepts borrowed from literary and other sources are accompanied by references to their authors.

АГУЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА РАБОТЫ

СПАЖЫВЕЦКІ КРЭДЫТ, КРЭДЫТАВАННЕ ФІЗІЧНЫХ АСОБ, КРЭДЫТААТРЫМАЛЬНІК, КРЭДЫТНЫ РЫЗЫКА, СКОРИНГ, ІНТЭРНЭТ-БАНКІНГ, ПЕРСПЕКТЫВЫ РАЗВІЦЦЯ

Аб'ект даследавання – банкаўскае крэдытаванне.

Прадмет даследавання-банкаўская крэдытаванне фізічных асоб.

Мэта працы: распрацоўка рэкамендацый па ўдасканаленні банкаўскага крэдытавання фізічных асоб.

Метады даследавання: агульнанавуковыя метады пазнання, такія як параўнанне, дэдукцыя і індукцыя, аналіз і сінтэз, метады ўдзельных вагаў.

Даследаванні і распрацоўкі: даследаваны тэарэтычныя аспекты крэдытавання фізічных асоб; праведзены аналіз банкаўскага крэдытавання фізічных асоб у ааг "ааб "беларусбанк", ааг "бпс-сбербанк", ааг "белаграпрамбанк"; распрацаваць рэкамендацыі па ўдасканаленні крэдытавання фізічных асоб у банках.

Элементы навуковай навізны: распрацаваны канкрэтныя напрамкі ўдасканалення крэдытавання фізічных асоб у рэспубліцы беларусь.

Вобласць магчымага практычнага прымянення: банкі рэспублікі беларусь.

Тэхніка-эканамічная, сацыяльная і (або) экалагічная значнасць: распрацаваныя рэкамендацыі дазваляць павысіць даступнасць крэдытаў для насельніцтва рэспублікі беларусь, павысяць узровень абслугоўвання і аператыўнасць банкаў, лаяльнасць кліентаў.

Поўны аб'ём працы складае 77 с. Праца змяшчае 6 мал., 12 табл., 40 крыніц.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены у ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а все запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадалагічныя і метадычныя становішча і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность развития банковского кредитования физических лиц как одного из наиболее перспективных направлений банковской деятельности, следует не только из зарубежного опыта, но и социально-экономической политики, проводимой Республикой Беларусь. Большинство банков республики в поиске дополнительных способов получения стабильных доходов определили кредитование физических лиц в качестве приоритетного направления в области активных банковских операций.

Коммерческие банки, выдавая потребительский кредит, способствуют, в первую очередь, решению финансовых проблем населения, связанных с необходимостью приобретения транспортных средств, дорогостоящей бытовой техники, оплаты медицинских и образовательных услуг. К тому же банки, стимулируя спрос населения на товары, содействует увеличению их производства и реализации, повышая тем самым экономический потенциал страны. Ориентация коммерческих банков на частных заемщиков способствует также повышению качества их кредитного портфеля за счет расширения круга клиентов банка и видов предоставляемых ссудных услуг, диверсификации кредитного риска и т.д.

Основная суть потребительского кредитования заключается в предоставлении кредита, выдаваемого банком, физическим лицам на потребительские цели, не связанные с предпринимательской деятельностью. Это может быть не только получение наличных, но и отсрочка платежа или предоставление кредитной карты.

В основе банковского управления кредитными портфелями потребительских кредитов лежат собственные кредитные политики, стратегии развития и другие внутренние документы, которые устанавливают приоритетные направления деятельности банковского института, а также регламентируют порядок осуществления указанной деятельности, совместно с вопросами организации системы управления рисками, которые связаны с этим процессом. Даже при многообразных подходах к организации кредитной работы в банковских институтах, у кредитных организаций существует ряд типичных проблем, которые в свою очередь связаны с необходимостью оптимизации указанной деятельности в соответствии с реализацией пруденциальных требований Национального Банка, а также с необходимостью осуществления развития собственной деятельности в ситуации макроэкономической неопределенности и усиления конкурентной среды.

Значение кредитования населения для обеспечения процесса воспроизводства и социально-экономического развития страны и повышения

уровня благосостояния граждан неоднократно изложено в учебной и научной литературе. В последние годы активно говорится не столько о положительных последствиях этого процесса, сколько об его отрицательном влиянии на такие показатели, как уровень платежеспособного спроса, объемы ВВП и качество жизни. Вследствие этого государство, банковское сообщество и представители экономической науки не только оценивают характер происходящих изменений, но и разрабатывают систему мер, защищающих население, с одной стороны, и минимизирующих риски банков, с другой.

На данный момент осуществляется ужесточение требований к заемщикам, повышение процентных ставок по кредитам, который означают теперь практический отказ в выдаче кредитов, прекращаются выдачи кредитов с нулевым или минимальным первоначальным взносом, повысился размер первоначального взноса до 30 % от суммы кредита, сокращаются, а некоторыми банками и совсем прекращаются, ипотечные программы и программы автокредитования.

Особого внимания заслуживает тот факт, что планомерно развивающаяся банковская практика влияет на трактовку и понимание экономической природы такого понятия, как потребительское кредитование. Активное использование в последнее десятилетие термина «розничное кредитование» привело к необходимости сопоставления данных понятий, оценки приоритетов и определения принципиальных отличительных признаков каждого из них. В связи с этим дальнейшие исследования в этой области представляются достаточно актуальными.

Следовательно, исследование проблем, касающихся сущности, роли и особенностей банковского обслуживания населения, а также содержания и особенностей функционирования банка на рынке потребительского кредитования являются актуальными для современной Республики Беларусь.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем, что на сегодняшний день проблеме потребительского кредитования обращается значительное внимание в связи с тем, что в условиях мирового финансового кризиса кредитным учреждениям пришлось изменить политику предоставления кредитов физическим лицам.

Объектом исследования выступает банковское кредитование.

Предмет исследования составляет банковское кредитование физических лиц.

Актуальность темы работы, объект и предмет предопределили выбор целей и задач исследования.

Целью работы выступает исследование теоретических и практических представлений о сущности и особенностях потребительского кредитования, разработка рекомендаций по совершенствованию банковского кредитования

физических лиц.

Для достижения поставленной цели в работе сформулированы следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты кредитования физических лиц;
- провести анализ банковского кредитования физических лиц в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк»;
- разработать рекомендации по совершенствованию кредитования физических лиц в банках.

Теоретической и методологической базой работы являются научные труды, статьи и публикации, выражающие, как мнения ученых, исследующих теорию и методологию розничных банковских услуг, так и мнения практических специалистов в области розничного банковского бизнеса.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

1.1 Понятие и экономическая роль банковского кредитования

Банковское кредитование физических лиц является одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в прибыльных кредитных продуктах. Вместе с тем, возросшие риски в современных условиях определяют необходимость дальнейшего совершенствования регулирования отдельных видов необеспеченных кредитов физическим лицам с целью создания адекватных резервов под возможные потери. Подходы к определению понятия «кредит» представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Подходы к определению понятия «кредит»

Автор	Определение
Захаров В. С.	это общественное отношение по поводу стоимости, передаваемой во временное пользование.
Артемьева С.С.	экономическая категория, выражающая отношения, складывающиеся между кредитором и заемщиком по поводу передачи средств во временное пользование с обязательством возврата в определенный срок
Белолетова Н.П. и Белолетова Ж.С.	кредит представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости (в денежной или товарной форме)
Лаврушин О.И.	предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений.
Галицкая С.В.	«это экономическая категория, выражает экономические отношения между хозяйствующими субъектами, связанные с перераспределением временно свободных денежных средств на условиях срочности, платности и возвратности»

Примечание – Источник: [31, с. 91].

Банковский кредит – основная форма кредита. Это означает, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи. Это - денежная форма кредита, возникает при передаче денежных средств в долг на условиях возвратности, платности и срочности [27, с. 40].

Кредит является наиболее распространенной банковской активной операцией. Суть кредита в том, что банк, аккумулируя излишние ресурсы на

депозитном рынке, размещает их за плату и на срок на кредитном рынке. Спрос на кредитном рынке создают производственные и торговые предприятия, государство и другие государства, другие организации и население, у которых есть «на что потратить», но не хватает собственных ресурсов [31, с. 91].

Этот спрос удовлетворяется банками не полностью, так банк из всей массы потенциальных заемщиков выбирает только кредитоспособных. Этот выбор банка отражает общественную значимость кредита – финансируются лишь прибыльные проекты и реализуются лишь конкурентные товары тех кредитополучателей, которые платежеспособны и выживают лучше в рыночной экономике. Американская трактовка кредита более широкая – возможность вступить в право собственности и получить какие-то вещи в настоящем, тогда как плата за эти вещи откладывается до некоторого срока в будущем.

По белорусскому законодательству кредит – привлеченные и (или) собственные денежные средства, предоставленные банком другому лицу (кредитополучателю) в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, а кредитование – предоставление (размещение) банком (кредитодателем) кредита от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности с заключением между кредитодателем и кредитополучателем (юридическим лицом, в том числе банком, или физическим лицом, в том числе индивидуальным предпринимателем) кредитного договора в письменной форме, в том числе посредством использования систем дистанционного банковского обслуживания. Таким образом, все определения кредита общей основой имеют два признака – возвратность и платность. Это определение родственно определению активной операции. Поэтому можно говорить о том, что все активные операции имеют кредитную природу или о том, что фактически любая операция по размещению средств на условиях возвратности – факторинг, лизинг, учет векселя, покупка акций, открытие валютной позиции и даже гарантийные операции содержит элементы риска и значит – по природе являются кредитными [3, с. 59].

Для выявления особенностей понятия кредитования физических лиц в коммерческом банке необходимо проанализировать мнения некоторых авторов. Значительный вклад в исследование кредитования физических лиц внесли такие ученые, как Коробкова Г.Г., Кроливецкая Л.П., Егоров А.Е., Белоглазова Г.Н. и др. С точки зрения и Кроливецкой Л.П. и Белоглазовой Г.Н. «Кредитование физических лиц – это кредиты, предоставляемые физическим лицам (потребителям) в целях приобретения товаров (работ, услуг) для семейных, личных и других нужд, не связанных с ведением предпринимательской деятельности» [5, с. 89].

По мнению Егорова А.Е. «Кредитование физических лиц является

важной составной частью целостной системы кредитных отношений. Главной целью кредитования физических лиц является оказание содействий более полному удовлетворению потребительских нужд населения. Сущностной чертой кредитования физических лиц выступают отношения кредитора (банка) и заемщика (физического лица)» [10, с. 105].

Для наиболее полного представления и видения сущностных характеристик самого понятия «кредитование физических лиц», проведем его терминологический анализ в рамках мнений различных авторов (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Терминологический анализ понятия «кредитование физических лиц»

Автор	Трактовка сущности кредитования физических лиц
Крупнов Ю.В.	Кредитование физических лиц – это предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату разнообразного рода расходов собственного характера (медицинское обслуживание, плата за обучение и т.д.)
Каврук Е.С.	Кредитование физических лиц – это предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату разнообразного рода расходов собственного характера (медицинское обслуживание, плата за обучение и т.д.)
Коробова Г.Г.	Кредитование физических лиц – это любые виды ссуд, которые предоставляются населению, в том числе ссуды на неотложные нужды, приобретение товаров, ипотечные ссуды и т.д.
Сарнаков И.В.	Кредитование физических лиц – это разновидность банковских кредитов целевого характера, предоставляемые физическим лицам на различные цели
Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П.	Кредитование физических лиц – это кредиты, которые предоставляются физическим лицам (потребителям) для приобретения товаров (работ, услуг) для личных, семейных и других нужд, которые не связаны с ведением предпринимательской деятельности
Немировская Е.А.	Кредитование физических лиц – это кредит на потребительские и другие нужды
Сидоров В.В.	Кредитование физических лиц – это процесс предоставления ссудных средств физическим лицам (потребителям) для удовлетворения своих потребностей (приобретение товаров, оплату услуг и т. д.), не связанных с реализацией предпринимательской деятельности
Егоров А.Е.	Кредитование физических лиц является важной составной частью единой системы кредитных отношений. Главной целью кредитования физических лиц является оказание содействий более полному удовлетворению потребительских нужд населения. Сущностной чертой кредитования физических лиц выступают отношения заемщика (физического лица) и кредитора (банка)
Жуков Е.Ф.	Кредитование физических лиц – это кредиты, которые предоставляются банком населению для улучшения жилищных условий, приобретения дорогостоящих предметов потребления и т.д.

Примечание – Источник: [22, с. 355].

Иногда термин «кредитование физических лиц» неправильно подменяют более узким понятием «потребительское кредитование». Однако последнее является лишь разновидностью кредитования физических лиц, которое включает также ипотечное кредитование, автокредитование и пр. Таким образом, основными сферами банковского кредитования физических лиц являются потребительская, инвестиционная и предпринимательская [22, с. 355].

Банковский потребительский кредит и кредит физическим лицам имеют как общие для всех кредитов, так и отличительные черты (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Общие с другими кредитами и отличительные черты потребительского кредита

Общие черты	Особенности	
	потребительского кредита	кредитов физическим лицам
Для кредитора все предоставленные кредиты являются ссудой капитала	Для заемщика кредит является ссудой денег, используется на потребительские цели, объекты краткосрочного и долгосрочного потребления	Для заемщика кредит может являться ссудой капитала при инвестировании с целью получения доходов в будущем, а также при осуществлении предпринимательской деятельности
Соблюдение единых законов и принципов функционирования кредита	Используется в сферах массового потребления, соблюдения законодательства о защите прав потребителей	Индивидуальные условия кредитования, вторичный рынок кредитов, расширение сферы регулирования
Свойства антиципации предстоящих денежных доходов и накоплений	Погашение задолженности за счет регулярно получаемых текущих доходов	Погашение задолженности за счет арендных платежей, дивидендов, ренты, доходов от предпринимательской деятельности
Зависимость от циклического развития экономики	Социальный характер ссуд, государственная поддержка уровня жизни	Программы микрофинансирования предпринимательской деятельности

Примечание – Источник: [31, с. 91].

С терминологической точки зрения кредитование физических лиц – понятие более широкое, чем «потребительское кредитование», поскольку оно включает в себя кредитование в форме ссуды денег и ссуды капитала, кредитование частных лиц и индивидуальных предпринимателей. Особенностью кредита физическим лицам является многообразие форм и связей с государственным, банковским, коммерческим кредитом. Уточнение сущности кредита физическим лицам позволило выявить его потребительский

и инвестиционный непроизводительный характер, способствующий приросту стоимости вложенных средств, и в том числе увеличению человеческого капитала.

На основе проведенного терминологического анализа, выделяющего сходства и различия в представленных определениях, можно дать уточненное определение кредитования физических лиц. По нашему мнению, под кредитованием физических лиц понимается услуга, доступная практически каждому клиенту, с любыми размерами и формами доходов.

Несмотря на различие подходов к определению понятия кредитования физических лиц, авторами выделяются его общие черты: заемщиком выступает физическое лицо, главная цель получения кредита для которого ограничивается покупкой товаров или оплатой услуг. Как было сказано выше, в последнее время наблюдается рост просроченных обязательств по потребительским кредитам. Для этого требуется организовать процесс кредитования физических лиц в коммерческом банке и эффективно управлять этим процессом [9, с. 71].

Кредитование осуществляется на основании 5 основных принципов (законов) кредитования:

1) возвратность – возвращение суммы после окончания срока кредита. Возвратность является той особенностью, которая отличает кредит как экономическую категорию от других экономических категорий кредитно-денежных отношений;

2) срочность – означает, что кредит должен быть возвращен в строго определенный срок. Это необходимое условие возвратности;

3) платность – обязанность внесения определенной платы за время пользования денежными средствами. Реализуется с помощью механизма банковского процента

4) целевой характер использования кредита. Предоставление банком кредитов основывается на учете потребностей и возможностей клиента по привлечению кредитных ресурсов. Возможности клиента по привлечению кредитных ресурсов определяются, исходя из оценки финансового состояния (существующего и прогнозируемого с учетом реализации кредитуемого проекта), деловой репутации и других параметров.

В наше время, конкурентная борьба между банками в сфере кредитования достигла напряжённой обстановки, тем самым тема развития потребительского кредита становится наиболее актуальной. В потребительском кредите нуждается большая часть населения нашей страны. Населению – не имеющему своей притесняющей массы доходов, необходимых для того, чтобы полностью удовлетворить свои разумные человеческие потребности: покупка одежды, мебели, поездки в отпуск, оборудование жилья техникой, обучение детей [31, с. 91].

Для коммерческих банков кредитование физических лиц является одним из самых высокодоходных направлений, но практика показывает, что те банки, которые акцентируют свою деятельность на предоставлении услуг и продуктов физическим лицам, чаще всего имеют высокие значения показателя просроченная задолженность. Однако такой подход оправдывает себя и позволяет формировать более дорогую и устойчивую депозитную базу. Главной чертой кредитования населения является небольшой размер предоставляемой ссуды [27, с. 40].

За счет банковских кредитов население имеет возможность решать свои финансовые проблемы, связанные с необходимостью приобретения жилья, транспортного средства, бытовой техники, оплаты образовательных услуг и тому подобное. К тому же банки стимулируют спрос населения на эти товары и услуги, следовательно, содействуют увеличению объемов их производства и реализации, и в свою очередь, развитию национальной экономики.

Посредством реализации кредитования населению своих функций проявляется его двоякое социальное и экономическое значение, положительное и отрицательное. Положительное значение кредитования домохозяйств заключается в более полном удовлетворении потребностей населения в промышленных товарах, предметах культурно-бытового назначения и услугах [21, с. 59].

В целом, важное значение кредитования физических лиц состоит в удовлетворении потребительских нужд населения социального и экономического характера. Отрицательной чертой данного вида кредитования есть значительные задолженности населения, обуславливает возникновение угроз банковской системе страны, а в дальнейшем и к глобальным финансовым кризисам.

Проведенные исследования подчеркивают взаимосвязь и взаимозависимость качества организации розничного кредитования и характера экономического развития страны. Считаю целесообразным понимать под розничным кредитованием совокупность унифицированных кредитных продуктов, предоставляемых населению с целью расширения платежеспособного спроса и удовлетворения разноплановых потребностей. Учитывая тенденции меняющегося рынка, и прежде всего развитие техники и технологии процесса организации розничного кредитования, в качестве его характерных признаков можно выделить следующие:

- линейка типовых продуктов со стандартными параметрами;
- широкий круг потребителей;
- короткие сроки принятия решений о кредитовании;
- высокая технологичность движения денежных средств;
- приоритетность использования электронных денег;

– предложение кредитного продукта первично по отношению к спросу. Деятельность банков по организации розничного кредитования в условиях неопределенности заставляет искать пути повышения его эффективности и минимизации риска.

Это достигается прежде всего за счет повышения диверсификации вложений, совершенствования системы информационной безопасности, снижения стоимости ресурсной базы, автоматизации банковских процессов. Особое место в повышении качества функционирования рынка розничного кредитования занимает государство. Совокупность предпринятых действий обеспечивает большую информационную защищенность участников и оптимизирует уровень принимаемых рисков. Розничное кредитование населения является механизмом стимулирования платежеспособного спроса и повышения темпов экономического роста. Однако опыт последнего десятилетия ярко показал его отрицательные черты, проявляющиеся в результате непродуманной, агрессивной политики значительного числа участников банковского сектора. Оценка данного опыта, а также использование его для совершенствования теоретических и практических аспектов розничного кредитования являются приоритетной задачей, стоящей перед отечественной экономической наукой и банковским сообществом.

Таким образом, кредитование физических лиц рассматривается как важная составная часть единой системы кредитных отношений. Способствовать более полному удовлетворению потребительских нужд населения является основной целью кредитования физических лиц. При этом следует отметить, что сущностной чертой кредитования физических лиц выступают отношения кредитора (банка) и заемщика (физического лица).

1.2 Виды и классификация банковских кредитов физическим лицам

В настоящее время не определена однозначно признанная классификации кредитов, выдаваемых физическим лицам. Разные авторы выделяют различное количество видов кредитов физическим лицам и набор признаков их классификации. О.Г. Савинов отмечает, что кредиты на потребительские или производственные цели могут выдаваться как юридическим, так и физическим лицам и классифицироваться в зависимости от организационно-правовой формы заемщика и объекта кредитования. Так, часть ссуд, выдаваемых банками физическим лицам, нельзя классифицировать как потребительские, поскольку они могут использоваться в предпринимательской деятельности. В этой связи

автор дает следующую классификацию кредитов, предоставленных физическим лицам:

1. По субъектам-кредиторам: финансовые, нефинансовые.
2. По субъектам-заемщикам: частные лица, индивидуальные предприниматели.
3. По форме участия: прямые, косвенные.
4. По функциональной форме: ссуда денег, ссуда капитала.
5. По ссуженной стоимости: денежные, товарные.
6. По целям кредитования: потребительские, инвестиционные [31, с. 91].

Таким образом, особенностью кредита физическим лицам является многообразие форм и связей с банковским и коммерческим кредитом. Уточнение видов кредита физическим лицам позволило выявить его потребительский и инвестиционный непроизводительный.

Характер, способствующий приросту стоимости вложенных средств, в том числе увеличению человеческого капитала. Наиболее популярными на рынке являются такие кредиты, как ипотечный, автокредит и потребительский кредит.

Ипотечный кредит – это кредит на покупку жилья, обеспеченный залогом жилого помещения. На сегодняшний день ипотечное кредитование видится многообещающим направлением с постоянно растущим спросом на недвижимость и социальную значимость совершенствования жилищных условий населения. Доступность ипотечного кредита для конкретного физического лица определяется полученными доходами, процентной ставкой и сроком возврата кредита. Автокредитование – кредит на приобретение автомобиля. Данный кредит может предоставляться на покупку нового или подержанного автомобиля. Практика показывает, что население чаще всего предпочитает покупать новые автомобили, а банки в свою очередь вместе с автопроизводителями стимулируют кредитование с помощью бонусов и специальных программ [27, с. 40].

Потребительский кредит – это кредит, выдаваемый на конечное потребление физического лица. Потребительский кредит может выдаваться в торговых точках на покупку определенного товара. Наличие прямого и связанного кредитования, участие финансовых и нефинансовых организаций в предоставлении кредитов физическим лицам определяет необходимость исследования системы кредитования физических лиц как совокупности экономических отношений, формируемых на основе взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов. Савинов О. Г. предлагает классификацию, представленную в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Укрупненная классификация кредитов выдаваемых населению

Критерий классификации	Вид кредита
По типу кредитора	Банковский кредит
	Небанковский кредит (другие)
По типу заемщика как субъекта правовых отношений	Кредит физическому лицу
	Кредит юридическому лицу
В зависимости от сферы направления средств	В сферу производства и торговли
	В непроизводственную сферу (потребление)
В зависимости от характера потребностей	Потребительский (на потребительские цели)
	Инвестиционный (на инвестиционные цели)
По характеру обеспечения	Личный
	Залоговый

Примечание – Источник: [31, с. 91].

Сегодня не существует однозначно признанной классификации ни потребительского кредита, ни кредитов населению, а количество видов и набор признаков различается у разных авторов. В то же время, отметим, что при построении классификации потребительского кредита часто используется объектно-субъектный подход [23, с. 42].

В то же время, исходя из данной, более узкой трактовки, вся совокупность средств, предоставляемых населению, может быть отнесена к понятию розничного кредитования. Подобный подход не случаен. Он отражает реалии современной жизни и ориентированной на неё политики банков. Притом что понятие «розничное кредитование» активно используется, глубокая теоретическая концепция данного направления деятельности банка встречается редко, более распространено понятие «розничный бизнес»

Розничное кредитование является самостоятельным, наиболее прибыльным и более рисковым направлением розничного бизнеса. Как неотъемлемая часть последнего, розничное кредитование функционирует, опираясь на его базовые основы, но и обладает принципиальными отличительными особенностями. Значительная часть исследователей считает, что в основе розничного бизнеса лежат изучение потребностей клиентов в финансовых услугах и разработка комплексных продуктов, удовлетворяющих данные потребности.

В качестве базового параметра розничного бизнеса рассматривает широту охвата клиентов. При этом под клиентами понимаются не только физические лица, но и малый бизнес. Акцент ставится и на высокой технологичности предоставления стандартизированных продуктов и услуг, а также наличии множества сбытовых каналов. В свою очередь, розничное кредитование, по мнению авторов, обладает следующими признаками:

1. Линейка типовых продуктов со стандартными параметрами.
2. Широкий круг потребителей.
3. Короткие сроки принятия решений о кредитовании.

4. Высокая технологичность движения денежных средств.

5. Приоритетность использования электронных денег.

6. Предложение кредитного продукта первично по отношению к спросу. Вследствие того, что банки одновременно обслуживают большое количество клиентов, их деятельность направлена на повышение эффективности процесса кредитования населения посредством минимизации расходов и оптимизации риска. Минимизация расходов реализуется через дистанционное обслуживание клиентов, использование электронных средств расчетов.

Выделение объектной позиции обусловлено существованием кредита в товарной и денежной форме. В современной экономической системе кредит преобладает в денежной форме, когда предоставляется и погашается деньгами. Но особенностью потребительского кредита является то, что он может предоставляться и в товарной, и в денежной форме. При рассмотрении субъектной позиции кредит классифицируется в зависимости от участников кредитных отношений кредитора и заемщика. По мнению автора, классифицировать потребительский кредит достаточно по одному из субъектов отношений - кредитору, потому что другой - заемщик, определен спецификой потребительского кредита и им выступает физическое лицо.

По видам кредитора разделяют потребительские кредиты на те, что предоставляются банками, небанковскими кредитными учреждениями, торговыми организациями, предприятиями, физическими лицами. Наличие большого количества критериев классификации потребительского кредита оправдано целью большей конкретизации его внутреннего содержания, так как потребительский кредит занимает присущее только ему место в системе кредитных отношений и имеет большое количество особых структурных проявлений. Классификация потребительских ссуд заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков (таблица 1.5), в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направлению использования, объектам кредитования, объему и так далее.

Таблица 1.5 – Виды потребительских кредитов

Классификационный признак	Виды потребительского кредита
По направлениям использования (объектам кредитования)	На неотложные нужды. Под залог ценных бумаг. Строительство и приобретение жилья. Капитальный ремонт индивидуальных жилых домов, их газификацию и присоединение к сетям водопровода и канализации и др.
По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора)	Банковские потребительские ссуды. Ссуды, предоставляемые населению торговыми организациями. Потребительские ссуды кредитных учреждений небанковского

и заемщика)	типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.). Личные или частные потребительские ссуды, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают. Потребительские ссуды, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях
По срокам кредитования	Краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года). Среднесрочные (сроком от 1 года до 3–5 лет). Долгосрочные (сроком свыше 3–5 лет)
По способу предоставления	Целевые. Нецелевые
По обеспечению	Необеспеченные (бланковые). Обеспеченные (залогами, гарантиями, поручительствами, страхованием)
По методу погашения	Погашаемые единовременно. Ссуды с рассрочкой платежа
По методу взимания процентов	Ссуды с удержанием процентов на момент ее предоставления. Ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита. Ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие, по специально оговоренному графику)
По характеру кругооборота средств	Разовые. Возобновляемые (револьверные, ролloverные)

Примечание – Источник: [27, с. 40].

Также можно выделить ссуды с льготным периодом погашения и без льготного периода. В целом представленная выше классификация отражает многообразие потребительских ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, поэтому ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

Отдельно отметим, о современной важности существования такого критерия классификации как целевое назначение. При потребительском кредитовании все актуальнее становится не только определение вида ссуды в зависимости от укрупненного объекта кредитования, но и непосредственно от наличия или отсутствия конкретной цели использования средств. Учитывая это, все кредиты можно разделить на целевые и нецелевые.

К целевым кредитам относятся кредиты, выданные на обозначенные в договоре цели (например, покупка автомобиля, оплата услуг учреждений образования и т.д.). Кредиты, конкретные цели которых не определены в кредитном договоре, относят к нецелевым кредитам (кредит на неотложные нужды, кредитные карты, предоставление овердрафта) [29, с. 5].

Кроме того, можно выделить виды кредитов по такому признаку, как влияние на экономическое развитие, определив продукты:

- оказывающие непосредственное (например, ипотечные кредиты);

– опосредованное (например, кредиты на неотложные нужды) влияние на стимулирование развития национальной экономики путем создания спроса на товары и услуги отечественных производителей.

Такая классификация позволяет денежным властям разрабатывать меры, направленные на стимулирование разработки банками и предоставление клиентам таких кредитных продуктов, которые в наибольшей степени повлияли бы на развитие тех или иных отраслей экономики.

С позиции критерия наличия дополнительных условий можно выделить:

– кредиты без дополнительных условий;

– обусловленные кредиты (например, автокредиты, выдаваемые на приобретение нового автотранспорта при условии сдачи старого автомобиля; ипотечные кредиты с государственной поддержкой и т. п.).

Продукты с дополнительными условиями наиболее эффективны при необходимости усилить влияние кредитной деятельности банков на обеспечение развития определенных сегментов экономики или производство тех или иных отечественных товаров.

В свою очередь, розничное кредитование, по мнению авторов, обладает следующими признаками:

1. Линейка типовых продуктов со стандартными параметрами.
2. Широкий круг потребителей.
3. Короткие сроки принятия решений о кредитовании.
4. Высокая технологичность движения денежных средств.
5. Приоритетность использования электронных денег.
6. Предложение кредитного продукта первично по отношению к спросу

[31, с. 91].

Вследствие того, что банки одновременно обслуживают большое количество клиентов, их деятельность направлена на повышение эффективности процесса кредитования населения посредством минимизации расходов и оптимизации риска. Минимизация расходов реализуется через дистанционное обслуживание клиентов, использование электронных средств расчетов. При этом можно отметить характерные тенденции опережения предложения персональных продуктов банками, а не спроса со стороны клиентов.

По мере удовлетворения основных материальных потребностей человека все более востребованными могут стать кредиты на собственное развитие (например, первичное и дополнительное образование), а в условиях усиления экономической нестабильности и кризисных явлений – кредиты на рефинансирование долгов и неотложные нужды (например, оплату коммунальных услуг).

Это требует от банков при разработке своей продуктовой линейки учета

как наиболее актуальных для заемщика на данный момент потребностей, так и особенностей текущей фазы экономического цикла.

Предпосылки возникновению новых форм формы финансовых отношений разные. Это, прежде всего, потребность граждан в дополнительных средствах для поддержания достаточного жизненного уровня, кризис в той или иной стране и постоянного дефицита средств, развитие товарно-денежных отношений.

Несмотря на то, что значительная часть розничных кредитов является необеспеченными, минимизации рисков способствует высокая диверсификация вложений и рост возможности банков в получении информации о финансовом положении потенциальных заемщиков. Нередко банки предпочитают кредитовать клиентов, участников зарплатных проектов. Это связано с наличием у банка информации о доходах данной категории клиентов, об определенном характере расходов и величине приемлемого кредитного риска. В дальнейшем возможность получения банками более детальной информации о клиентах станет расширяться. Можно согласиться с мнением экономистов, утверждающих, что банки переходят от агрессивной политики по привлечению новых клиентов к «удержанию старых», финансово устойчивых заемщиков.

Именно установление долгосрочных партнерских отношений с клиентами может обеспечить устойчивое, эффективное функционирование банка. Таким образом, можно сделать вывод, что технический прогресс оказывает влияние на переосмысление природы кредита, предоставляемого населению, его форм, видов и процесса. В связи с этим актуальной остается разработка понятия розничного кредитования. По мнению авторов, розничное кредитование – это совокупность унифицированных кредитных продуктов, предоставляемых населению с целью расширения платежеспособного спроса и удовлетворения разноплановых потребностей

Таким образом, большее разнообразие кредитных продуктов (в том числе банковских), широта выбора гибких вариантов при структурировании кредитов дает возможность лучшего удовлетворения потребностей клиентов с одной стороны, и обеспечения более эффективной деятельности банка (кредитной организации) и улучшение качества кредитного портфеля с другой. В свою очередь, повышение эффективности потребительского кредитования будет способствовать его развитию как вида деятельности кредитных учреждений, а также популяризации, как услуги для населения, что должно положительно сказаться на роли и значении потребительского кредита в экономике в целом.

1.3 Общие подходы к кредитованию физических лиц

Банковское кредитование физических лиц является одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в прибыльных кредитных продуктах. Вместе с тем, возросшие риски в современных условиях определяют необходимость дальнейшего совершенствования регулирования отдельных видов необеспеченных кредитов физическим лицам с целью создания адекватных резервов под возможные потери [29, с. 5].

Роль кредитов физическим лицам в экономической литературе рассматривается в основном с количественной стороны без анализа обостряющихся противоречий, обусловленных кредитной экспансией и ростом закредитованности физических лиц. Большинство экономистов отмечает, что кредитование физических лиц способствует расширению емкости рынка по целому спектру потребительских товаров и услуг, поэтому активная работа коммерческих банков в области кредитования физических лиц ведет к росту производства, повышению качества и уровня жизни населения.

В этой связи наряду с перераспределительной функцией особое значение приобретает социальная функция кредитов, предоставленных физическим лицам для решения жилищных проблем, а также для получения образования.

Профессионально организованный и эффективный кредитный процесс определяет финансовый потенциал к устойчивому росту и следованию передовым тенденциям инновационного становления. В то же время кредитование физических лиц, не соответствующее запросам и потребностям региональной экономики (по объёму, процентам, срокам и целям кредитования), является фактором риска, который значительно снижает вероятность эффективного развития всей экономики. Соответственно кредитование физических лиц в рамках своего контекста позволяет оценить сам регион, его способность к развитию и достижению целевых состояний.

Наличие специальных программ и снижение процентов по указанным кредитам способствует выравниванию доходов населения и повышению платежеспособности граждан. Вопросы роста потребления граждан на основе развития банковского кредитования должны решаться с учетом проблем их несвоевременного возврата и увеличения просроченной задолженности.

Для этого исследуем классификацию и особенности кредитов физическим лицам в сфере потребительского, ипотечного и предпринимательского кредитования.

Обратимся к автору О.И. Лаврушину, он представляет систему кредитования следующим образом. Первый, фундаментальный блок включает в

себя:

- базовый подблок, который в свою очередь состоит из принципов кредитования, субъектов процесса кредитования и объектов кредитования;
- стратегический подблок, состоящий из кредитной политики и кредитного планирования [13, с. 91].

Вторым блоком в системе кредитования является экономикотехнологический блок. Он состоит из видов кредитования, методов, форм ссудных счетов, лимитов кредитования и кредитной документации.

Третий блок - организационный, заключительный. В него входит 2 подблока:

- управляющий подблок, он включает в себя управление кредитом, управление кредитными рисками и управление кредитным портфелем;
- общий организационный подблок, состоящий из нескольких этапов:
 - 1) предварительный этап кредитования;
 - 2) этап выдачи и оформления кредита;
 - 3) этап последующего контроля.

Элементы системы кредитования неразделимы. Успех приходит к банку только в том случае, если эти элементы дополняют друг друга, усиливают надежность кредитной сделки. Попытка разорвать их единство неизбежно нарушает всю систему, подрывая ее, и может привести к нарушению возвратности банковских ссуд.

Если рассматривать в данной систему кредитования физических лиц, то она включает в себя (рисунок 1.1):

- 1) фундаментальный блок (объект, субъект и принципы кредитования);
- 2) функциональный блок (организационно-экономическая основа);
- 3) регулирующий блок (нормативно-правовая база, государственная поддержка и государственные гарантии).

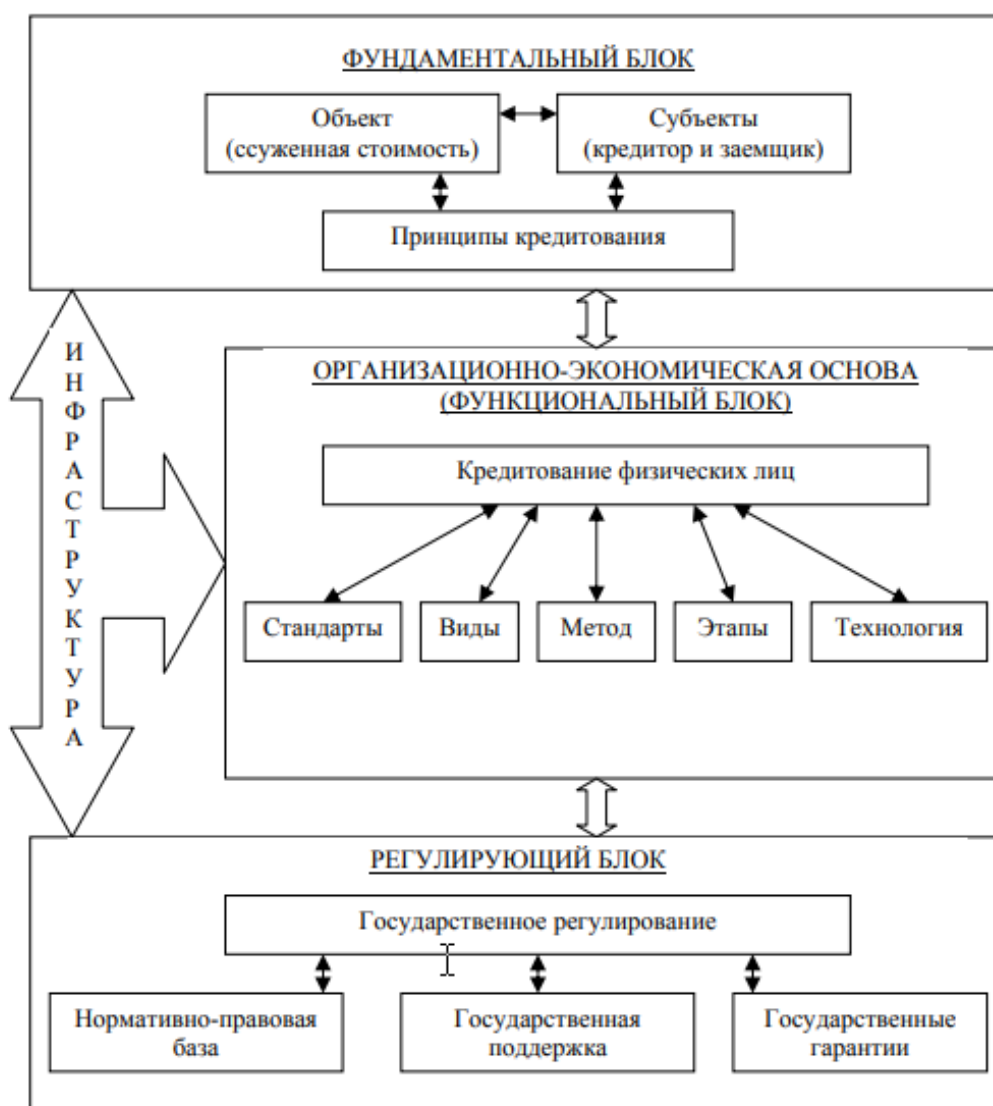


Рисунок 1.1 – Структура системы кредитования физических лиц

Примечание – Источник: [59, с. 5].

Одним из важнейших и неотъемлемых элементов системы кредитования физических лиц является совокупность видов выдаваемых населению кредитов – организационно-экономический блок.

В настоящее время кредитование физических лиц осуществляется во всех странах мира, является залогом социальной и экономической стабильности, внося свой вклад в реализацию основных направлений государственной политики.

Процесс кредитования, в частности кредитования физических лиц, условно можно разделить на несколько этапов. Среди них: подготовительный этап, этап рассмотрения кредитного проекта, этап оформления кредитной документации, этап использования кредита и последующего контроля в процессе кредитования.

На подготовительном этапе изучаются возможности предоставления кредита. Вначале происходят переговоры между банком и клиентом.

Инициатором кредитования чаще является клиент, обращающийся в банк с просьбой о получении кредита, после чего и происходят переговоры. В процессе этих переговоров необходимо установить, насколько возможна выдача кредита в соответствии с текущей политикой кредитного учреждения, и выбрать тот вид кредита и метод кредитования, которые более всего подходят для данной кредитной сделки. Осуществить предварительный анализ риска возможной выдачи кредита, источники возврата ссуд и уплаты процентов за их использование и обеспечить оперативность проведения предварительного этапа, не затягивать решение банка о возможной выдаче кредита. Клиент должен понимать, что переговоры не дают оснований для окончательного вывода о возможности предоставления ссуды [12, с. 93].

Кредитный инспектор делает отметку о принятом управляющим или кредитным комитетом отделения или территориального банка решении в журнале регистрации заявлений (с указанием даты и номера протокола) и сообщает об этом решении заемщику. Одновременно с оформлением кредитного договора, графика погашения кредита и срочного обязательства кредитный инспектор оформляет также в зависимости от вида обеспечения: договор поручительства; залога; иные документы. На этапе использования кредита осуществляется наблюдение за кредитными операциями: соблюдением лимита кредитования (кредитной линии), целевым использованием кредита, уплатой ссудного процента, полнотой и своевременностью возврата ссуд.

На этапе использования кредита не прекращается оперативный и традиционный анализ кредитоспособности клиента, при необходимости проводятся встречи, переговоры с ним, уточняются условия и сроки кредитования. На данной стадии осуществляется последующий контроль за движением кредита.

Особое внимание уделяется контролю за просроченными кредитами, за ссудами, длительное время не возвращаемыми банку. Совместно с клиентом банки разрабатывают меры экономической безопасности, способствующие возврату кредитов, решают вопросы об их пролонгации, при необходимости составляется новый кредитный договор, изыскиваются дополнительные гарантии, уточняется дальнейшая возможность кредитования неплатежеспособных клиентов.

Многие банки сегодня позиционируют себя на рынке банковских продуктов как клиентоориентированные, однако это в большей степени относится к услугам для юридических лиц, в отношении которых индивидуальный подход всегда был приемлемым способом развития и поддержания взаимоотношений с клиентами. Но что касается совершенствования взаимодействия с физическими лицами, то пока что коммерческие банки в Республике Беларусь не торопятся уходить от

традиционных банковских продуктов и существенно менять условия кредитования.

Кредитование физических лиц вызвано объективной необходимостью, оно играет существенную роль в процессе общественного развития. При этом кредиты физическим лицам не только обеспечивают возможность получения банком процентного дохода, но и выполняют социальную задачу, удовлетворяя насущные потребности населения. Для развития успешной деятельности коммерческого банка, повышения уровня его рентабельности необходим постоянный контроль за качеством выдаваемых ссуд, сбалансированностью необеспеченного кредитования и таких продуктов, как ипотека и автокредиты. Для решения этих задач, важно привлечение клиентов, которые заняты в наиболее стабильных отраслях экономики и, следовательно, менее подвержены последствиям кризисных явлений. При этом такие клиенты должны получить от банка высокую скорость принятия решений и качественное обслуживание, повышающее их лояльность и удовлетворенность.

В условиях общей экономической нестабильности, последствий кризиса и падения доходов населения наблюдается рост просроченных обязательств по потребительским кредитам, а банки в полной мере столкнулись с массовой неспособностью населения выполнять свои обязательства по их возврату. На сегодняшний день на банковском рынке существуют следующие основные виды кредитов для физических лиц: потребительский (товарный) кредит; ипотечный кредит; кредитная карта; перекредитование (реструктуризация); микрозайм. Размещая средства в кредиты, банкам следует проявлять большую осторожность [29, с. 5].

Расходуя имеющиеся ресурсы, темпы роста которых ниже темпов увеличения ссудной задолженности, банк может оказаться в кризисной ситуации. Для преодоления возможных неблагоприятных последствий и для завоевания устойчивых позиций на рынке розничного кредитования перед коммерческими банками встают следующие задачи: создание новых уникальных кредитных продуктов; улучшение качества обслуживания клиента с целью его «удержания»; поиск «хороших» клиентов; сохранение объёмов выдачи кредитов; снижение до минимума просроченной задолженности заёмщиков; разработка новых методов оценки кредитоспособности заемщиков; сохранение устойчивости бизнеса банка и его ликвидности.

Проведенные исследования подчеркивают взаимосвязь и взаимозависимость качества организации розничного кредитования и характера экономического развития страны.

Считаем целесообразным понимать под розничным кредитованием совокупность унифицированных кредитных продуктов, предоставляемых

населению с целью расширения платежеспособного спроса и удовлетворения разноплановых потребностей.

Учитывая тенденции меняющегося рынка, и прежде всего развитие техники и технологии процесса организации розничного кредитования, в качестве его характерных признаков можно выделить следующие:

- линейка типовых продуктов со стандартными параметрами;
- широкий круг потребителей;
- короткие сроки принятия решений о кредитовании;
- высокая технологичность движения денежных средств;
- приоритетность использования электронных денег;
- предложение кредитного продукта первично по отношению к спросу.

Деятельность банков по организации розничного кредитования в условиях неопределенности заставляет искать пути повышения его эффективности и минимизации риска. Это достигается прежде всего за счет повышения диверсификации вложений, совершенствования системы информационной безопасности, снижения стоимости ресурсной базы, автоматизации банковских процессов.

Особое место в повышении качества функционирования рынка розничного кредитования занимает государство. Совокупность предпринятых действий обеспечивает большую информационную защищенность участников и оптимизирует уровень принимаемых рисков.

Розничное кредитование населения является механизмом стимулирования платежеспособного спроса и повышения темпов экономического роста. Однако опыт последнего десятилетия ярко показал его отрицательные черты, проявляющиеся в результате непродуманной, агрессивной политики значительного числа участников банковского сектора. Оценка данного опыта, а также использование его для совершенствования теоретических и практических аспектов розничного кредитования являются приоритетной задачей, стоящей перед отечественной экономической наукой и банковским сообществом.

Таким образом, кредит для физического лица – это важная составляющая экономики и финансового сектора, которая предусматривает предоставление на целевой основе денежных средств населению для удовлетворения текущих и будущих их потребностей. В последнее время потребительский кредит только набирает популярности, ведь количество людей, которые ищут, где взять кредит наличными с каждым годом не уменьшается.

В заключение первой главы можно сделать следующие выводы:

1) кредитование физических лиц рассматривается как важная составная часть единой системы кредитных отношений. Способствовать более полному удовлетворению потребительских нужд населения является основной целью

кредитования физических лиц. При этом следует отметить, что сущностной чертой кредитования физических лиц выступают отношения кредитора (банка) и заемщика (физического лица);

2) большее разнообразие кредитных продуктов (в том числе банковских), широта выбора гибких вариантов при структурировании кредитов дает возможность лучшего удовлетворения потребностей клиентов с одной стороны, и обеспечения более эффективной деятельности банка (кредитной организации) и улучшение качества кредитного портфеля с другой. В свою очередь, повышение эффективности потребительского кредитования будет способствовать его развитию как вида деятельности кредитных учреждений, а также популяризации, как услуги для населения, что должно положительно сказаться на роли и значении потребительского кредита в экономике в целом;

3) банковское кредитование физических лиц является одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в прибыльных кредитных продуктах. Вместе с тем, возросшие риски в современных условиях определяют необходимость дальнейшего совершенствования регулирования отдельных видов необеспеченных кредитов физическим лицам с целью создания адекватных резервов под возможные потери.

ГЛАВА 2 СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

2.1 Анализ динамики и структуры кредитования физических лиц

Основой эффективного управления кредитной деятельностью является управление портфелем кредитов, что позволяет балансировать и сдерживать риск всего портфеля, ожидая и контролируя риск, присущий тем или иным рынкам, клиентам, кредитным инструментам, кредитам и условиям деятельности. Именно такой подход к управлению кредитования позволяет решить дилемму «риск-доходность» наиболее оптимальным образом с учетом приоритетов банка и факторов, влияющих на кредитный рынок.

По данным статистики кредиты субъектам хозяйствования за 2017 год по Республике Беларусь выросли незначительно – на 7,7 % кредиты населению увеличились за 2017 год на 76%. Статистика показывает, что рынок кредитования населения оживился с середины 2017 года. В кредитовании населения совершенно предсказуемо доминирует ОАО «АСБ «Беларусбанк», который, тем не менее, существенно сдал свои позиции. Вторую и третью строчки занимают, соответственно, БПС-Сбербанк и Приорбанк. Но даже их доля на рынке кредитования ниже 5%.

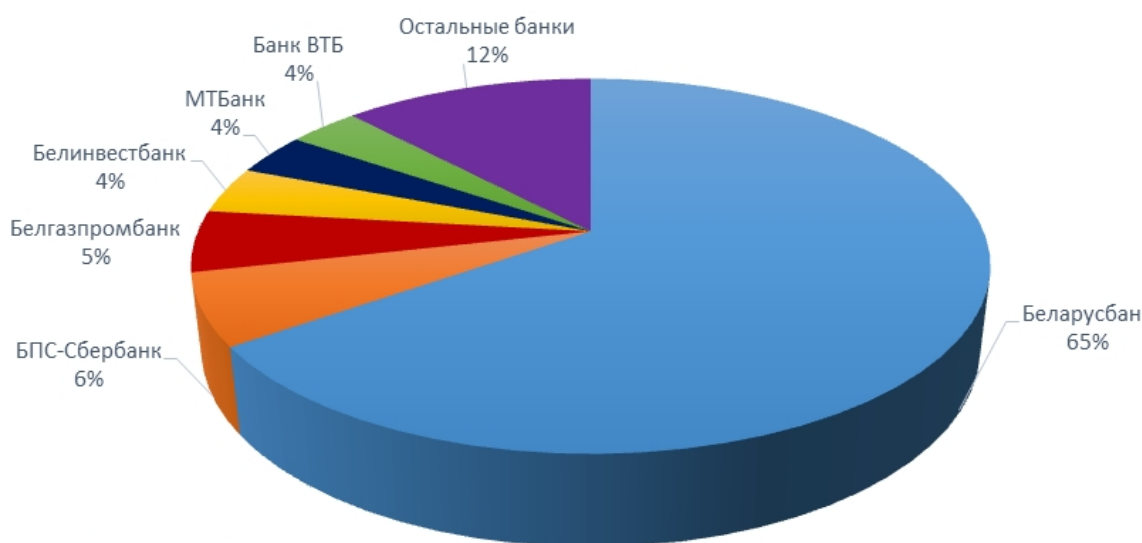


Рисунок 2.1 – Структура банковского кредитования физических лиц в Республике Беларусь на 01.01.2019

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банка.

ОАО «Белагропромбанк» занимает 5 % от всех выданных кредитов населению на 01.01.2019 г. ОАО «БПС-Сбербанк» занимает 6 %, ОАО «АСБ «Беларусбанк» - 65 %. Рассмотрим динамику и структуру кредитных портфелей данных банков более подробно. Динамика кредитов физическим лицам ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» за 2016-2018 гг. представлена на рисунке 2.2.

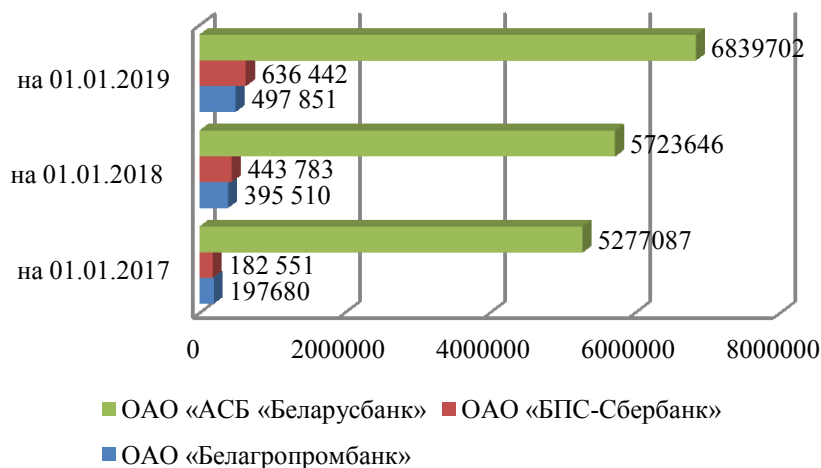


Рисунок 2.1 – Динамика кредитов физическим лицам ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» за 2016-2018 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банков.

По данным рисунка 2.1 можно сделать вывод, что по трем банкам отмечается рост суммы выданных кредитов физическим лицам в ОАО «АСБ «Беларусбанк» на 14,32 %, в ОАО «БПС-Сбербанк» на 124,3 %, в ОАО «Белагропромбанк» на 52,63 % в 2018 году по сравнению с 2016 годом.

Динамика удельного веса кредитов физическим лицам в кредитном портфеле банков за 2016-2018 гг. представлена на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 – Динамика удельного веса кредитов физическим лицам в кредитном портфеле за 2016-2018 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банков.

По данным рисунка 2.3 можно сделать вывод, что в кредитном портфеле ОАО «АСБ «Беларусбанк» отмечается рост удельного веса кредитного портфеля физических лиц с 32,2 % в 2016 году до 33,41 % в 2018 году. Удельный вес кредитов физическим лицам в ОАО «Белагропромбанк» снизился с 4,37 % в 2016 году до 4,33 % в 2018 году.

Рассмотрим отдельно структуру кредитного портфеля каждого банка. Анализ кредитных вложений физическим лицам ОАО «Белагропромбанк» проведем на основе данных таблицы 2.1.

Таблица 2.1 – Состав и структура кредитов физических лиц ОАО «Белагропромбанк» за 2016-2018 гг.

Показатели	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019		Изменение за период (+,-)	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Темп роста %
Кредиты на приобретение/строительство недвижимости	143522	72,6	297938	75,33	356561	71,62	154416	248,44
Потребительские кредиты	54158	27,4	97572	24,67	141290	28,38	43414	260,89
Итого	197680	100	395 510	100	497 851	100	197830	251,85

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банка.

Из данным таблицы 2.1 следует, что рост кредитного портфеля физических лиц составил в 2018 году по сравнению с 2016 годом 197830 тыс. руб. или 151,85 %, что вызвано ростом кредитов на приобретение/строительство недвижимости на 148,44 %. Кредиты на потребительские нужды увеличились на 43414 тыс. руб. или на 160,89 % в 2018 году по сравнению с 2016 годом.

Следует отметить, что кредиты на приобретение/строительство недвижимости занимают больший удельный вес в 2016 году 72,6 %, в 2018 году их удельный вес увеличился до 71,62 %.

Ориентация на свой традиционный клиентский сегмент – население со средним уровнем дохода позволила банку в 2018 году предоставить свыше 213 тыс. кредитов и по итогам года уверено занимать 7 место на рынке кредитования физических лиц. Число кредитополучателей банка на 01.01.2019 составляло 253 тыс. человек. Формирование кредитного предложения,

обеспечивающего оптимальную финансовую нагрузку на клиента – одна из основных задач, решение которой потребовало от банка значительных усилий в 2019 году.

Состав и структура кредитного портфеля физических лиц в зависимости от цели предоставления в ОАО «БПС-Сбербанк» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Состав и структура кредитного портфеля физических лиц в зависимости от цели предоставления в ОАО «БПС-Сбербанк» за 2016-2018 гг.

Показатели	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019		Темп роста, %	
	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	2017/ 2016	2018/ 2017
Ипотека	10 844	5,94	25 207	5,68	34432	5,41	232,45	136,60
Кредиты на покупку автомобилей	256	0,14	311	0,07	509	0,08	121,48	163,71
Потребительские кредиты	171 452	93,92	418 221	94,24	601501	94,51	243,93	143,82
Итого кредиты физическим лицам	182 551	100	443 783	100	636 442	100	243,10	143,41

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банка.

По данным таблицы 2.2 можно сделать вывод, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом сумма потребительских кредитов в ОАО «БПС-Сбербанк» увеличилась на 246769 тыс. р. или на 143,93 %, в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 43,82 %.

Как видно из таблицы, потребительские кредиты занимают наибольший вес в кредитном портфеле ОАО «БПС-Сбербанк». К 2018 году их удельный вес за анализируемый период увеличился с 93,92 % до 94,4 %. Меньший дельный вес в портфеле занимает ипотека – 5,94 % в 2016 году и 5,41 % в 2018 году.

Удельный вес автокредитования в ОАО «БПС-Сбербанк» снизился с 0,14 % в 2016 году до 0,08 % в 2018 году.

ОАО «АСБ «Беларусбанк» как социально направленный банк Республики Беларусь предлагает широкую линейку кредитных продуктов на потребительские нужды.

Анализ кредитных вложений физическим лицам ОАО «АСБ «Беларусбанк» за 2016-2018 гг. проведем на основе данных таблицы 2.3.

Состав и структуру клиентского кредитного портфеля физическим лицам ОАО «АСБ Беларусбанк» по целевой направленности за 2016-2018 гг.

представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Состав и структура клиентского портфеля в разрезе типов контрагентов ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2018 гг.

Показатели	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019		Изменение за период (+,-)	
	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Темп роста %
Автокредиты	13193	0,25	3434	0,06	2052	0,03	-11141	15,55
Кредиты на недвижимость	1057528	20,04	646772	11,3	841283	12,3	-216245	79,55
Потребительские кредиты	77573	1,47	23467	0,41	21887	0,32	-55686	28,21
Экспресс кредиты	5277	0,1	572	0,01	1368	0,02	-3909	25,92
Персональные кредиты	2871263	54,41	3059861	53,46	3599735	52,63	728472	125,37
Овердрафты	1003174	19,01	1152170	20,13	1458908	21,33	455734	145,43
POS-кредиты	1055	0,02	572	0,01	2052	0,03	997	194,49
Овердрафты	35356	0,67	694278	12,13	823500	12,04	788144	2329,17
Прочие кредиты и займы физических лиц	209500	3,97	143091	2,5	88916	1,3	-120584	42,44
Итого	5277087	100	5723646	100	6839702	100	1562615	129,61

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных банка.

По данным таблицы 2.3 можно сделать вывод, что наибольший рост кредитного портфеля физических лиц наблюдается по персональным кредитам на 728472 тыс. р. или на 25,37 % в 2018 году по сравнению с 2017 годом, что свидетельствует об их популярности, также отмечается рост овердрафтов на 788144 тыс. р. в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Однако, снизились потребительские кредиты на 55686 тыс. р., кредиты на недвижимость на 216245 тыс. р., экспресс кредиты на 3909 тыс. р. в 2018 году по сравнению с 2016 годом.

Наибольший удельный вес занимают персональные кредиты в 2016 году – 54,41 %, в 2018 году – 52,63 %. Значительный удельный вес приходится на овердрафты в 2016 году 19,01 %, в 2018 году – 21,33 %, кредиты на недвижимость в 2016 году – 20,04 %, в 2018 году – 12,3 %.

Состав кредитного портфеля физических лиц по видам валют в ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2018 гг. представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Состав кредитного портфеля физических лиц по видам валют в ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2018 гг.

Кредиты	на 01.01.2017		на 01.01.2018		на 01.01.2019		Изменение за период (+,-)	
	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Темп роста %
Белорусский рубль	4460194	84,52	5015631	87,63	6062028	88,63	1601834	120,86
иностранная валюта, в т.ч.:	816893	15,48	708015	12,37	777674	11,37	-39219	109,84
доллар США	323485	6,13	242110	4,23	287951	4,21	-35534	118,93
евро	199474	3,78	185446	3,24	207927	3,04	8453	112,12
российский рубль	293934	5,57	280459	4,9	281796	4,12	-12138	100,48
Итого	5277087	100	5723646	100	6839702	100	1562615	119,50

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных банка.

Исходя из данных таблицы 2.4, можно сделать вывод, что в кредитном портфеле ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2018 гг. занимают наибольший удельный вес кредиты в национальной валюте – 84,52 % в 2016 году, 87,63 % в 2017 году и 88,63 % в 2018 году. Следует отметить снижение удельного веса кредитов в иностранной валюте в 2017 году на 3,11 п.п. в 2017 году и на 1 п.п. в 2018 году. Состав и структуру клиентского кредитного портфеля юридическим лицам по срокам погашения ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Состав и структура клиентского кредитного портфеля юридическим лицам по срокам погашения ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменение за период (+,-)	
	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. р.	Темп роста %
До 30 дней	337734	6,4	755521	13,2	902841	13,2	565107	267,32
31-90 дней	1825872	34,6	2112025	36,9	2448613	35,8	622741	134,11
91-180 дней	1461753	27,7	858547	15	1108032	16,2	-353721	75,80
181-1 год	332456	6,3	475063	8,3	560856	8,2	228400	168,70
1-2 года	464384	8,8	463615	8,1	560856	8,2	96472	120,77
2-3 года	401059	7,6	400655	7	485619	7,1	84560	121,08
свыше 3 лет	453829	8,6	646772	11,3	772886	11,3	319057	170,30
Итого	5277087	100	5723646	100	6839702	100	1562615	129,61

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных банка.

По данным таблицы 2.5 можно сделать вывод, что рост кредитов юридическим лицам вызван, прежде всего, ростом кредитов сроком на 31-90 дней на 622741 тыс. р., до 30 дней – на 565107 тыс. р., 2-3 года – на 84560 тыс. р., свыше 3 лет – на 319057 тыс. р.

Отмечается сокращение кредитов на 91-180 дней на 353721 тыс. р. в 2018 году по сравнению с 2016 годом. Наибольший удельный вес занимают кредиты сроком на 31-90 дней в 2016 году – 34,6 %, в 2018 году – 35,8 %.

Значительный удельный вес приходится на кредиты сроком 91-180 дней в 2016 году 27,7 %, в 2018 году – 16,2 %, Кредиты сроком на 1-2 года снизились с 8,8 % в 2016 году до 8,2 % в 2018 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитный портфель банков увеличивается с каждым годом, что вызвано улучшением качества обслуживания в банках, лидирующим банком в Республике Беларусь по розничным кредитам признан ОАО «АСБ «Беларусбанк».

2.2 Оценка основных условий кредитования физических лиц

Кредитная политика регулирует деятельность банков по осуществлению активных банковских операций, содержит основные принципы деятельности банков на рынке кредитных продуктов. Кредитная политика является неотъемлемым элементом стратегии деятельности банка и включает в себя подходы по организации кредитных взаимоотношений с юридическими и физическими лицами, индивидуальными предпринимателями, постановку задач в области кредитования народного хозяйства и населения, проведение практических мер по их осуществлению.

Рассмотрим общий процесс выдачи кредитов всех банков. Условия предоставления кредита определяются с учетом локального нормативного правового акта банка по рейтинговой оценке финансового состояния кредитополучателя.

Основными этапами процесса кредитования являются:

- рассмотрение вопроса о предоставлении кредита, который включает следующие элементы:
 - консультирование заявителя;
 - прием и проверка документов;
 - анализ стоп-факторов в отношении заявителя (поручителя, гаранта (далее - поручителя)- при наличии);
 - проверка благонадежности и деловой репутации (далее – проверка благонадежности) заявителя (поручителя – при наличии);

- проведение правовой экспертизы сделки, связанной с предоставлением кредита, в том числе определение правоспособности заявителя (поручителя, залогодателя (третьего лица) – при наличии);
- анализ запрашиваемой сделки, оценка финансового состояния заявителя (поручителя – при его наличии и необходимости проведения такого анализа в соответствии с локальными нормативными правовыми актами банка), оценка возможности принятия предлагаемого обеспечения;
- проверка наличия, состояния и условий хранения предлагаемого в залог имущества;
- проведение независимой экспертизы рисков по кредитам, подлежащим согласованию и анализу Департаментом рисков;
- принятие решения о предоставлении (об отказе в предоставлении) кредита;
- подготовка кредитного договора и договоров, заключаемых в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору (далее - договоры обеспечения);
- выдача кредита;
- кредитный мониторинг;
- работа с просроченной (проблемной) задолженностью.

Запрос кредитного отчета о кредитной истории клиента осуществляется в соответствии с Порядком получения кредитных отчетов (за исключением случаев повторного рассмотрения вопроса о предоставлении кредита в течение 1 месяца после предыдущего рассмотрения по клиентам, находящимся на кредитном обслуживании только в банке) и в процессе кредитного мониторинга.

Периодичность получения кредитных отчетов в процессе мониторинга, определяется подразделениями банка самостоятельно в зависимости от группы «проблемности» задолженности, установленной в соответствии с Порядком сегментации кредитного портфеля.

При оценке кредитоспособности клиента используется несколько методов. Наиболее распространенными из них являются оценки на основе: системы финансовых коэффициентов; анализа денежных потоков; анализа делового риска.

При выдаче кредитов на короткий срок банк, как правило, уделяет меньшее значение динамике финансовых результатов кредитополучателя, а большее значение свободным оборотным средствам для погашения кредита. Поэтому при выдаче краткосрочных кредитов целесообразно акцентировать внимание на текущей платежеспособности кредитополучателя (коэффициентов ликвидности). При выдаче долгосрочных кредитов внимание следует уделять статьям отчета о финансовых результатах и показателям общей платежеспособности (структуры пассивов баланса кредитополучателя).

Возврат (погашение) кредита, уплата начисленных процентов производится как в безналичной форме на счет банка, так и наличными денежными средствами в кассу банка в соответствии с кредитным договором и законодательством Республики Беларусь.

Заемщик, признанный надежным, кредитуются на общих условиях. Кроме этого, может быть предусмотрен льготный порядок кредитования.

Если заемщик оказывается неустойчивым клиентом, то при заключении кредитного договора предусматриваются меры контроля за деятельностью заемщика и возвратностью кредита (гарантия поручительство, ежемесячная проверка обеспечения, условия залогового права, повышение процентных ставок и др.)

Если клиент признан ненадежным клиентом, то кредитование его осуществлять нецелесообразно. Банк может предоставить ссуду только на особых условиях, предусмотренных в кредитном договоре.

Главными причинами не обеспечения ликвидности и кредитоспособности хозяйствующего субъекта являются наличие дебиторской задолженности, и особенно неоправданной задолженности нарушение обязательств перед клиентами, накопление избыточных производственных и товарных запасов, низкая эффективность хозяйственной деятельности, замедление оборачиваемости оборотных средств.

Заключение о целесообразности изменения промежуточного срока, срока полного погашения кредита, предоставлении отсрочки (рассрочки) погашения кредита, срок возврата которого наступил, в обязательном порядке должно содержать информацию о причинах, повлекших за собой необходимость изменения срока погашения кредита, предоставления отсрочки погашения кредита, срок возврата которого наступил, а также оценку достаточности денежных средств для погашения кредита.

По результатам расчета показателей банк может составить и вести картотеку кредитоспособности своих клиентов. Это делается на основе рейтинга в баллах, рассчитанных на базе основных и дополнительных показателей кредитоспособности. Основные показатели должны быть одинаковыми в течение длительного периода. Набор дополнительных показателей может пересматриваться в зависимости от сложившейся ситуации.

В 2018 году (как и в 2017-м) процентная политика как по депозитам, так и по кредитам проводилась с учетом изменения ставки рефинансирования Национального банка Беларуси. Порядок расчета в ОАО «Белинвестбанк» процентных ставок (процентного дохода, дисконта) утвержден Протоколом Правления №12.1 от 05.02.2018 г. Размер процентной ставки за пользование кредитом, процентной ставки по гарантии (поручительству) в иностранной валюте определяется с применением переменной годовой процентной ставки, изменяемой

в порядке, согласованном сторонами при заключении договора.

Сравнение кредитных ставок по ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» представлено в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Сравнение кредитных ставок по ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк»

Вид кредита	ОАО «АСБ «Беларусбанк»	ОАО «БПС-Сбербанк»	ОАО «Белагропромбанк»
Потребительский кредит (со сроком полного погашения до 1 года)	14 %	от 15 % до 21%	14 %
со сроком полного погашения от 1 года и более	15,5 %	16 %	15 %
Онлайн-кредит	от 13 до 16 %	16,1 %	13 %
Автокредитование	от 14,5 до 16 %	от 16,1 %	14 %
Финансирование недвижимости	14,5 %	16,1 %	16,1 %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных банка.

По данным таблицы 2.4 можно сделать вывод, что наиболее привлекательные условия кредитования в ОАО «АСБ «Беларусбанк», что вызвано социальной направленностью банка.

Минимальная сумма потребительского кредита в ОАО «Белагропромбанк» составляет 100 белорусских рублей. Срок рассмотрения пакета документов - 3 рабочих дня. Оформление договора поручительства с физическим лицом в обеспечение возврата кредита – 20 белорусских рублей.

В ОАО «АСБ «Беларусбанк» в случае принятия в качестве обеспечения исполнения обязательств страхования риска невозврата кредита в пределах платежеспособности кредитополучателя, но не более 10,0 тыс. рублей

- по иным кредитам: при предоставлении документа, подтверждающего доход, а также без предоставления документа подтверждающего доход в случае наличия счета в учреждениях банка, на который осуществляется зачисление заработной платы (пенсии) – в пределах платежеспособности кредитополучателя;

без предоставления документа, подтверждающего доход – в пределах платежеспособности исходя из среднемесячного чистого дохода заявителя, не превышающего 20 базовых величин.

Для клиентов, получающих доходы на счета в Банке и являющихся

пользователями услуг «Сбербанк Онлайн», доступно оформление заявки на кредит в сервисе «Сбербанк Онлайн».

Преимущества оформления заявки в сервисе Сбербанк Онлайн:

- возможность оформления заявки в любое время в любом месте;
- снижена процентная ставка по кредитному продукту;
- не требуется предоставления документов в подразделение банка;
- заключение договора на предоставление овердрафтного кредита осуществляется в сервисе «Сбербанк Онлайн»;
- после принятия положительного решения достаточно обратиться в любое подразделение Банка один раз только для получения банковской платежной карточки.

Срок действия решения банка о предоставлении кредита 15 дней (в случае не обращения в банк за получением банковской платежной карточки в течение данного времени заявка аннулируется).

В ОАО «АСБ Беларусбанк» в 2018 году снижены ставки как по льготным кредитам, выдаваемым в рамках программы адресного субсидирования строительства жилья для нуждающихся в улучшении жилищных условий, так и в рамках коммерческих проектов по ипотеке. По программе адресного субсидирования в его учреждения обратились уже более 2,7 тыс. граждан страны. Снизилась 5 января 2018 года ставка по вновь заключаемым кредитным договорам по адресному субсидированию жилья до ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь (в течение первых 24 месяцев действия договора). На сегодняшний день это всего 11% годовых.

Кроме того, с 3 января 2019 года началась реализация совместного проекта Беларусбанка с группой компаний Dana Holdings, получившая название «Ипотека с нами». Процентная ставка по данному кредиту также установлена равной ставке рефинансирования Нацбанка, более того, в первые три года ставка по нему снижается на 2,5 %. За счет этого кредита допускается оплата до 90 % покупаемой квартиры, а банк предоставляет отсрочку на погашение основного долга кредита на 18 месяцев с того момента, как покупатель квартиры становится ее собственником.

Ставки по ипотечным кредитам вне данной программы в ОАО «АСБ Беларусбанк» несколько выше, но и они постепенно снижаются. Еще с 20 декабря 2018 года банк объявил о возможности изменения постоянных процентных ставок по ранее выданным кредитам с фиксированной ставкой на переменную ставку. Последняя устанавливается на уровне, равном ставке рефинансирования, увеличенной на 3 п.п., что составляет в настоящее время 14 % годовых.

Порядок расчета полной процентной ставки регламентируется белорусским законодательством, и имеет ряд факторов, которые учитываются

при этом. При оказании кредитных услуг банк проводит разделение своих клиентов на несколько групп для осуществления индивидуализации подхода к установлению процентных ставок, примером могут служить пониженные на 1% ставки для сельского населения, льготирование кредита для многодетных семей. Так же банк использует более низкие ставки по кредитам на социально значимые нужды (здравоохранение, образование). Некоторые из этих ставок ниже, чем ставка рефинансирования, что делает их более доступными.

Решение об изменении промежуточных сроков погашения кредита, не регламентированных Спецификацией, принимает Председатель коллегиального органа, принявшего решение о предоставлении кредита, по результатам рассмотрения соответствующего заключения.

При этом изменение промежуточных сроков погашения кредита в рамках одного кредитного договора может быть принято Председателем Кредитного комитета коллегиального органа не более одного раза. Решение о последующих изменениях промежуточных сроков погашения кредита в рамках одного кредитного договора принимает коллегиальный орган, принявший решение о предоставлении кредита, по результатам рассмотрения соответствующего заключения.

В процессе кредитного мониторинга специалист по кредитованию выполняет следующие действия: на постоянной основе осуществляет контроль за своевременным и полным исполнением кредитополучателем (залогодателем, поручителем) обязательств, вытекающих из условий кредитного договора, договоров обеспечения, в том числе по уплате штрафных санкций.

В период действия кредитного договора кредитополучатель вправе обратиться в подразделение банка с обоснованным ходатайством об изменении, как промежуточных сроков погашения кредита, так и срока полного погашения кредита. Заключение о целесообразности изменения промежуточного срока, срока полного погашения кредита, предоставлении отсрочки (рассрочки) погашения кредита, срок возврата которого наступил, в обязательном порядке должно содержать информацию о причинах, повлекших за собой необходимость изменения срока погашения кредита, предоставления отсрочки погашения кредита, срок возврата которого наступил, а также оценку достаточности денежных средств для погашения кредита.

ОАО «АСБ Беларусбанк» является системно значимым универсальным банком, который предлагает широкий спектр услуг, поддерживает высокую степень привлекательности и надежности в глазах клиентов и партнеров. Несмотря на усиление конкуренции, банк сохранил лидирующие позиции практически на всех сегментах банковского рынка. В кредитовании физических лиц банк остается лидером рынка жилищного кредитования.

Предложение конкурентоспособных продуктов на рынке

потребительского кредитования физических лиц на рыночных условиях позволило ОАО «АСБ «Беларусбанк» укрепить свои позиции и по итогам 2017 года стать лидером и на этом сегменте рынка.

Развитию сегмента розничного кредитования банка в отчетном году способствовало совершенствование продуктовой линейки и услуг, расширение сервисов и каналов продаж. В 2017 году ОАО «АСБ «Беларусбанк» внедрил ряд новых кредитных продуктов: «Рассрочка без переплат» с использованием системы интернет-банкинг; «Интернет-безналичный» долгосрочный; «Ипотека с нами» на строительство (приобретение) жилых помещений в рамках партнерской программы с Дана Холдингс; на строительство (реконструкцию) жилых помещений с использованием субсидии на погашение кредита согласно Указу Президента Республики Беларусь от 04.07.2017 № 240. Модернизированы условия и порядок предоставления кредитов:

- исключена необходимость предоставления документов о доходах заявителя, по кредитам на потребительские нужды; по кредитам на финансирование недвижимости увеличены: срок предоставления – до 20 лет, размер кредита – до 90 % стоимости жилья, применены дифференцированные размер процентной ставки и подход к обеспечению исполнения обязательств по кредитному договору; предоставлена возможность рефинансирования потребительских кредитов банка, а также получения дополнительной суммы кредита наличными (зачислением на дебетовую карточку);

- по кредиту «Проверено временем» увеличен срок погашения до 3 лет и снижен размер ежемесячного погашения по основному долгу до 2%.

Проведена оптимизация бизнес-процессов:

- изменена технология принятия решения о выдаче кредита с использованием рейтингового балла кредитной истории, полученной из Кредитного регистра Национального банка;

- автоматизировано направление SMS-сообщений о принятом решении: выдаче (отказе в выдаче) кредита, овердрафта.

Внедрены следующие клиентские сервисы: реализован сервис «Автоплата» погашения интернет-кредитов; информирование клиентов посредством e-mail и SMS-сообщений о совершенных платежах.

За период участия банка в Государственной программе жилищного строительства почти 500 тыс. семей улучшили свои жилищные условия с общей площадью построенного жилья 38,3 млн. кв. м. Более 158 тыс. молодых семей и более 52 тыс. многодетных семей построили жилье общей площадью 12,3 млн. кв. м. и 4,7 млн. кв. м. соответственно. Около 7,5 тыс. семей улучшили жилищные условия в 2018 году. Общая площадь построенного жилья составила 0,7 млн кв. м.

Кредитная политика ОАО «Белагропромбанк» в 2018 году была

направлена на дальнейшее развитие кредитной деятельности банка при одновременном обеспечении безопасности и прибыльности проведения операций кредитного характера. На постоянной основе проводится работа по повышению привлекательности кредитных продуктов банка. В 2018 году линейку кредитных продуктов дополнили кредит «На приобретение товаров», кредитный продукт для жителей малых городов и сельских населенных пунктов на приобретение товаров производства Республики Беларусь, по которому установлена выгодная процентная ставка, а оформление возможно без предоставления поручительства физического лица.

В качестве основных объектов финансовых вложений ОАО «Белагропромбанк» выступают программы по укреплению производственного потенциала агропромышленного комплекса страны, мероприятия, связанные с проведением сезонных работ в сельском хозяйстве, реализацией шагов по обеспечению необходимых социальных условий для сельских жителей.

Активное сотрудничество ОАО «Белагропромбанк» с такими кампаниями, как «Белгосстрах» и «Белэксимгарант» позволяет уменьшить кредитный риск и оградить банк от потерь. Стоимость данной услуги составляет 1 % от стоимости кредитной сделки и для заемщика не несет особой нагрузки. Политика энерго-, ресурсосбережения и импортозамещения в жилищном строительстве, в промышленности строительных материалов и изделий в современных условиях является основным фактором снижения себестоимости возводимого жилья и приобретает первостепенное значение и актуальность.

С созданием в Беларуси Банка развития предполагается снижение кредитной нагрузки на ОАО «Белагропромбанк» в рамках принимаемых органами государственного управления решений по финансированию экономики, в результате чего возникнет возможность для диверсификации корпоративного кредитного портфеля и в целом активов Банка.

В этой связи необходимо самое серьезное внимание уделить вопросам разработки и внедрения конкурентоспособных и высокотехнологичных социально-ориентированных банковских продуктов для сельского населения, работающего в различных отраслях сельской экономики.

Клиенты Белагропромбанка могут оформить онлайн заявку на кредит без посещения офиса банка с использованием системы дистанционного банковского обслуживания «Интернет-банкинг».

При выдаче кредита, как физическим лицам, так и юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, ОАО «БПС-Сбербанк» руководствуется принципами срочности, платности, возвратности, целевой направленности, и обеспеченности кредита. Приоритетным направлением кредитной деятельности банка в 2018 году по-прежнему оставалось проведение операций кредитного

характера с корпоративными клиентами.

ОАО «БПС-Сбербанк» предлагает кредит физическим лицам в Республике Беларусь на привлекательных условиях: без поручителей, с доступными процентными ставками, оформление от 1,5 часов. Разнообразие кредитных продуктов позволит каждому выбрать для себя наиболее подходящие условия. Высоквалифицированные специалисты помогут подобрать выгодный кредит, стоимость которого будет равна возможностям клиента: кредит на потребительские нужды или рефинансирование кредита, уже взятого в другом банке. Калькулятор кредита, позволит сравнить кредитные продукты, а также быстро и точно рассчитать необходимую сумму ежемесячного платежа с учетом срока кредитования, требуемой суммы и процентной ставки по кредиту.

ОАО «БПС-Сбербанк» на белорусском рынке кредитования более двадцати лет. Этот опыт, с одной стороны, – позволяет упростить и ускорить процесс выдачи кредитов; с другой – на практике реализовывать индивидуальный подход к каждому клиенту и предложить максимально выгодные и комфортные условия.

Таким образом, кредитные продукты в банках разрабатываются с максимально возможным соответствием текущим потребностям клиента. Клиенты банков всегда могут воспользоваться одной из специально разработанных удобных кредитных программ. Клиент имеет возможность получить потребительский кредит на выгодных условиях или оформить кредитную карту.

Можно выделить отрицательные и положительные черты банковского кредитования населения. К положительным чертам можно отнести:

- банки получают стабильно высокую прибыль;
- торговые организации и автосалоны получают возможность увеличить объем своих продаж;
- повышается покупательская платежеспособность населения;
- расширяется клиентская база, как для банков, так и для торговых организаций(автосалонов);
- покупка в кредит позволяет купить товар в момент ее наибольшей актуальности для покупателей;
- покупка в кредит позволяет потребителя купить на месте нужный ему товар.

К отрицательным чертам банковского кредитования населения относятся следующие:

- повышенные риски невозвратности денежных средств для банков;
- клиенты значительно переплачивают за приобретаемый товар из-за высоких процентных ставок по кредиту;

- немаловажным является и психологический фактор, а за давно совершенную покупку придется расплачиваться несколько месяцев (лет).

2.3 Анализ возвратности кредитов

Развитие в Республике Беларусь рыночной экономики, дальнейший экономический рост, повышение эффективности функционирования экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без дальнейшего развития системы банковского кредита. Поэтому просто необходимо дальнейшее совершенствование банковского кредита, который оказывает прямое влияние на экономику страны. Приоритетным направлением развития банковского сектора должно стать дальнейшее сохранение устойчивости его функционирования.

Для этого работа банков должна быть сосредоточена на снижении кредитных рисков, привлечении средств населения на долгосрочной основе, усилении финансовой дисциплины, а также активизации деятельности по привлечению зарубежного капитала.

ОАО «БПС-Сбербанк» уделяет пристальное внимание контролю уровня концентрации крупных кредитных рисков. В соответствии с внутренними нормативными документами в Банке реализована процедура мониторинга крупных кредитных рисков и прогноза соблюдения, установленных Национальным банком Республики Беларусь, нормативов максимального размера риска на одного заемщика / ГВК.

В этих целях: установлен более жесткий предельный уровень максимальной концентрации кредитного риска, принимаемого банком при заключении новых кредитных сделок на одного клиента / ГВК - не более 20% нормативного капитала банка на дату принятия решения; на одного инсайдера - юридическое лицо / индивидуального предпринимателя и взаимосвязанных с ним лиц - не более 50,0 млн. рублей; установлены ограничения в отношении клиентов, входящих в ТОП-20. В 2018 г данный лимит составляет 10 % нормативного капитала банка.

В разрезе контрагентов по состоянию на 1 января 2019 года специальный резерв сформирован: по задолженности юридических лиц в сумме 153 920,0 тыс. рублей (94,7% сформированного резерва);

по задолженности физических лиц в сумме 8 282,2 тыс. рублей (5,1% сформированного резерва);

по средствам, размещенным в других банках, в сумме 338,9 тыс. рублей 98 (0,2% сформированного резерва).

За 2018 год резервы по задолженности физических лиц увеличились на 3 650,8 тыс. рублей, по задолженности юридических лиц и банков – уменьшились на 2 179,9 тыс. рублей и 138,1 тыс. рублей, соответственно.

В ОАО «Белагропромбанк» разработана система полномочий, которая позволяет определить ответственность в сфере управления кредитным риском между органами управления, подразделениями и работниками банка.

Банком ежедневно контролируются нормативы ограничения рисков, установленные Национальным банком Республики Беларусь, устанавливаются страновые лимиты и лимиты на банки-контрагенты.

ОАО «Белагропромбанк» ежедневно анализируются активы и условные обязательства, подверженные кредитному риску, что позволяет своевременно идентифицировать возможные убытки и риски деятельности в результате ухудшения качества.

Активы подверженные кредитному риску рассчитаны в соответствии с Инструкцией 137, отчете о размере специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе (форма 2807).

Динамика активов, подверженные кредитному риску в ОАО «Белагропромбанк» за 2016-2017 гг. представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Динамика активов, подверженные кредитному риску в ОАО «Белагропромбанк» за 2016-2018 гг.

Показатели	на 01.01.2017	на 01.01.2018	на 01.01.2019	Изменение за период (+,-)	
				Сумма, тыс. р.	Темп роста %
Кредиты, выданные юридическим лицам (кроме банков) резидентам	147712	253 244	285143,1	137431,1	193,04
Кредиты, выданные юридическим лицам (кроме банков) нерезидентам (Tax free)	132	138	160	28	121,21
Кредиты, выданные физическим лицам	4678	5 557	9154,7	4476,7	195,70
Ценные бумаги	54158	34 106	49299,2	-4858,8	91,03
Средства, размещенные в других банках	0	0	1972,7	1972,7	-
Итого активов	206679,9	293 045	345729,7	139049,8	167,28

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банка.

Можно сделать вывод, что сумма активов, подверженные кредитному

риску увеличилась на 67,28 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом.

В соответствии с локальными нормативными актами Наблюдательным Советом установлен допустимый уровень кредитного риска, который представляет собой процентное соотношение размера (части) нормативного капитала и кредитного риска, принимаемого на себя банком, установлен в размере не менее 15 %, который в течение года не нарушался.

В течении 2017 года уровень кредитного риска признавался высоким. На оценку риска основное влияние оказывает невыполнение банком пруденциальных нормативов и установленных индикаторов. Однако к концу 2017 года прослеживается некоторое снижение уровня кредитного риска. Банком на постоянной основе предпринимаются меры для минимизации кредитного риска.

В ОАО «АСБ «Беларусбанк» по результатам проведенной внутренней оценки капитала на 01.01.2019 в структуре общей величины рисков (в риск-профиле) наибольшие доли занимают: кредитный риск, риск ликвидности, валютный риск, процентный риск банковского портфеля. Удельный вес иных рисков в риск-профиле незначителен.

В рамках системы управления кредитным риском создана методологическая база, включающая, в том числе, Кредитную политику, Положение об управлении кредитным риском в Банке, Методику установления отраслевых лимитов принятия кредитного риска, Методику верификации системы оценки платежеспособности клиентов, Методику расчета рейтингов и лимитов ПКР на корпоративных клиентов.

По состоянию на 01.01.2019 сохраняется «высокий» уровень по кредитному риску. Расчетная величина кредитного риска на 01.01.2019 составила в годовом выражении 1 359,3 млн. руб., или 39,0% доступного (нормативного) капитала.

ОАО «АСБ Беларусбанк» принимает следующие виды обеспечения по операциям с кредитным риском:

- по операциям с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, а также финансовому лизингу - залог оборудования, недвижимости, запасов, товаров в обороте, дебиторской задолженности, залог прав на средства республиканского и местного бюджетов, гарантии органов управления;

- по операциям с органами власти – залог прав на средства республиканского и местного бюджетов, гарантии органов управления;

- по операциям с физическими лицами – залог жилой недвижимости, поручительства физических лиц, залог прав на строящиеся помещения;

- по операциям с облигациями юридических лиц – залог недвижимости, транспортных средств и ценных бумаг, поручительство,

банковская гарантия, страхование.

Несмотря на то, что ликвидное обеспечение является важным фактором снижения кредитного риска, возможность погашения кредита кредитором, контрагентом по сделке является более приоритетной, чем реализация обеспечения.

ОАО «АСБ Беларусбанк» применяет дифференцированный подход к управлению кредитным качеством финансовых активов, используя различную систему рейтингов. Средства в кредитных организациях классифицируются с учетом текущих кредитных рейтингов, некоторые из которых присвоены международно-признанными рейтинговыми агентствами.

В следующей таблице 2.8 представлен максимальный размер кредитного риска по финансовым активам и условным обязательствам. Для финансовых гарантий и других условных обязательств максимальный размер кредитного риска представляет собой максимальную сумму, которую ОАО «АСБ Беларусбанк» пришлось бы заплатить при наступлении необходимости платежа по гарантии или в случае востребования кредитов в рамках открытых кредитных линий.

Таблица 2.8 – Максимальная подверженность статей активов кредитному риску в ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2016-2017 гг.

Кредиты	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Темп роста, %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	2016 к 2016	2017 к 2016
Средства в Национальном банке	862504	3,23	659010	2,38	1 166 239	4,26	76,41	176,97
Средства в банках	1913701	7,17	3 030 172	10,92	2 645 962	9,66	158,34	87,32
Кредиты клиентам	15913770	59,60	15 722 193	56,68	16 862 362	61,53	98,80	107,25
Ценные бумаги в наличии для продажи	5900477	22,10	7 334 056	26,44	5 405 297	19,72	124,30	73,70
Прочие финансовые активы	36683	0,14	13 151	0,05	11 460	0,04	35,85	87,14
Выданные гарантии	551679	2,07	525 314	1,89	816 632	2,98	95,22	155,46
Непокрытые аккредитивы	452089	1,69	453157	1,63	495 544	1,81	100,24	109,35
Общий размер кредитного риска	26701715	100,00	27 737 053	100,00	27 403 496	100,00	103,88	98,80

Примечание – Источник: собственная разработка по данным банка.

По данным таблицы 2.8 можно сделать вывод, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом отмечается снижение подверженности рискам активов на 1,2 %. Наибольшую сумму активов, подверженных кредитному риску занимает кредиты клиентам в 2017 году – 59,6 %, в 2018 году – 61,53 %. Значительный удельный вес занимают ценные бумаги в наличии для продажи в 2017 году 22,1 %, в 2018 году – 19,72 %.

Таким образом, управление кредитным риском является составной частью системы управления рисками банка. Стратегией банка в области управления кредитным риском является принятие только тех рисков, которые банк может своевременно идентифицировать и оценивать. Оценка кредитного риска осуществляется как на уровне отдельного должника, так и на уровне кредитного портфеля в целом.

В заключение второй главы можно сделать следующие выводы:

1) по трем банкам отмечается рост суммы выданных кредитов физическим лицам в ОАО «АСБ «Беларусбанк» на 14,32 %, в ОАО «БПС-Сбербанк» на 124,3 %, в ОАО «Белагропромбанк» на 52,63 % в 2018 году по сравнению с 2016 годом;

2) кредитные продукты в банках разрабатываются с максимально возможным соответствием текущим потребностям клиента. Клиенты банков всегда могут воспользоваться одной из специально разработанных удобных кредитных программ. Клиент имеет возможность получить потребительский кредит на выгодных условиях или оформить кредитную карту. В ОАО «АСБ Беларусбанк» в 2018 году снижены ставки как по льготным кредитам, выдаваемым в рамках программы адресного субсидирования строительства жилья для нуждающихся в улучшении жилищных условий, так и в рамках коммерческих проектов по ипотеке. По программе адресного субсидирования в его учреждения обратились уже более 2,7 тыс. граждан страны.

ГЛАВА 3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

3.1 Проблемы и перспективы развития розничного кредитования в Республике Беларусь

Развитие розничного кредита – одно из приоритетных направлений деятельности многих банков, поскольку содействует устойчивому росту ресурсной базы, выступает стабильным источником получения доходов, сопряжено с относительно меньшими рисками для банков, а также ведет не только к достижению значимого социально-экономического эффекта, но и способствует повышению эффективности банковской системы в целом.

Потребительское кредитование является одним из приоритетных направлений развития банковского сектора в Республике Беларусь для стимулирования эффективности труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчет ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку.

Главной особенностью розничного банковского бизнеса в Республике Беларусь является направленность на удовлетворение потребностей клиентов и необходимость постоянно подстраиваться под их запросы в условиях высокого уровня конкуренции. Исходя из этого, новый розничный бизнес в банковской сфере, по мнению авторов, подразумевает продуктовый ряд, способный мобильно меняться в соответствии с потребностями рынка, а также возможность оказания любой финансовой услуги в каждой точке продаж, имея в виду расположение этих точек в непосредственной близости к получателю услуг.

Несмотря на положительную динамику по основным показателям розничных банковских операций в Республике Беларусь, в данной сфере на сегодняшний день существует ряд проблем: высокие процентные ставки по кредитам, в том числе по кредитам на приобретение жилья, проблемы в системе поручительства, ограниченный спектр платежных услуг населению, недостаточно развитая инфраструктура рынка банковских карточек, несовершенная система обслуживания физических лиц в банках, низкая финансовая грамотность населения.

Важное условие, необходимое для широкого распространения и укрепления кредитных отношений с населением – это улучшение экономического климата в стране, включая упорядочение и четкое соблюдение

хозяйственного законодательства. Экономическая стабилизация важна с той точки зрения, что она порождает взаимное доверие кредитора и заемщика (потребителя) в контексте долгосрочной финансовой состоятельности друг друга. При сделках потребительского кредитования для кредитора и заемщика важна предсказуемость другой стороны. Иными словами, выдавая кредит на покупку автомобиля в рассрочку или выдавая кредитную карточку, банк–кредитор ориентируется на уровень заработной платы (или иных доходов потребителя) и для него важно, чтобы этот уровень дохода, являющийся источником покрытия кредита, с большой степенью вероятности сохранился на весь, иногда весьма продолжительный, срок кредитования. Точно так же потребитель должен быть уверен в долгосрочной финансовой стабильности банка–кредитора как фактора выполнения им своих обязательств (особенно актуально это, например, при покупке дома в рассрочку, частично финансируемой за счет единовременного взноса покупателем собственных накоплений).

Четкая спецификация нормативной базы является защитой, как кредитора, так и покупателя от форс–мажорных обстоятельств, вызванных сознательным либо вынужденным уклонением участника сделки от исполнения своих обязательств по договору потребительского кредита. Эффективное хозяйственное законодательство в таких случаях оперативно и с минимальными издержками в судебном порядке защищает финансовые интересы пострадавшей стороны. В качестве резюме можно сказать, что сфера действия и объемы потребительского кредитования за рубежом намного больше, чем в Республике Беларусь.

По сути, целые фрагменты потребительского рынка за рубежом функционируют лишь благодаря использованию различных схем потребительского кредитования. В нашей стране производители товаров длительного пользования (понимаемых в широком смысле слова, включая недвижимость) ежедневно сталкиваются с проблемами ограниченности спроса, вызванной как раз отсутствием возможности эффективной продажи в рассрочку. Это, в первую очередь, касается жилищного строительства и отчасти автомобилестроения, торговых организаций, реализующих достаточно дорогой импортный ширпотреб, бытовую и оргтехнику и пр.

Объем предоставляемых банками услуг и продуктов напрямую зависит от уровня доходов банковских клиентов. В настоящее время с уверенностью можно сказать, что у большинства банков в клиентской политике главным показателем является не объем, а качество. Внимание уделяется долгосрочным партнерским отношениям, что в первую очередь позволит банкам минимизировать риски, но в то же время потребует перестройки модели работы с клиентами и продвижения банковских продуктов и услуг.

Одной из важнейших проблем потребительского кредитования является стремительно растущая инфляция, что, в свою очередь, в значительной степени определяет характер и способы функционирования кредитного рынка. Высокие процентные ставки также негативно влияют на состояние потребительского кредитования, прежде всего за счет того, что увеличиваются кредитные риски, которые также связаны со значительным уровнем инфляции.

Еще одной, не менее важной проблемой потребительского кредитования является наличие разнообразных мошеннических схем в сфере кредитования. Актуальность данной проблемы обусловлена не только многообразием схем совершения афер, но и тем, что число желающих присвоить себе банковские деньги, к большому сожалению, становится больше с каждым днем.

Повышение доступности потребительского кредитования создает определенные правовые проблемы. Их основой стоит считать недостаточное правовое регулирование отношений, которые возникают при потребительском кредитовании. Существующие общепринятые нормы, что регулируют сферу банковского кредитования, не учитывают специфику и особенности потребительского кредита.

Таким образом, в Республике Беларусь банковское кредитование имеет множество проблем, решив которые оно может перейти на новый уровень развития.

Учитывая международный опыт и собственные возможности, необходимо признать, что оптимальным для внедрения кредитного скоринга на текущем этапе является привлечение международной компании, оказывающей подобные услуги.

Технический прогресс напрямую влияет на предпочтения клиентов в отношении банковских продуктов и услуг, что в свою очередь порождает изменения в клиентских и маркетинговых политиках и IT-решениях самих банков. На взгляд авторов, одним из перспективных направлений развития рынка розничных банковских услуг для большинства банков станет переход на полную или максимально допустимую систему дистанционного обслуживания. Для широкого круга людей в условиях нехватки времени данное сотрудничество станет весьма удобным и востребованным. Со стороны банка это в первую очередь – сокращение издержек.

Высокая эффективность деятельности банка, в частности и для розничного сегмента, во многом зависит от уровня применяемых информационных технологий. Перспективным является использование CRM-решения. CRM (Customer Relationship Management – управление отношениями с заказчи-ками) – бизнес-стратегия, ядром которой является ориентированный в первую очередь на клиента подход. Согласно ей компания всю свою деятельность направляет на организацию взаимовыгодных, устойчивых

отношений с клиентами. CRM-системы создают комплексную автоматизацию работы с клиентами при условии максимально удобного для потребителя сервиса.

Также в качестве прогрессивного направления необходимо выделить ведущиеся в настоящее время разработки в области совмещения банковских карт с SIM-картой сотового телефона. Возрастающее проникновение интернета и увеличивающееся число пользователей всевозможных социальных сетей изменили ситуацию коренным образом. Информация о качестве банковских услуг и обслуживания активно распространяется в информационных источниках, оказывая влияние на выбор потенциального потребителя, в том числе и самими банками. Здесь решается вопрос мгновенной коммуникации, когда пользователь в режиме онлайн может получить квалифицированный ответ на интересующий его вопрос. Поэтому одним из перспективных направлений установления и развития отношений между банками и клиентами является присутствие банка в социальных сетях и тематических интернет-сайтах. Перспективность этого направления можно объяснить также и тем, что именно в социальных сетях на данный момент представлена большая часть платежеспособной аудитории.

Существенное число функционирующих банков и усиливающаяся конкуренция между ними ставят банки перед необходимостью поиска новых рентабельных инновационных решений с целью удовлетворения потребностей клиентов. Как правило, кредитными организациями на рынке розничных банковских услуг клиентам предоставляется одинаковый набор продуктов и услуг. Поэтому для привлечения клиентов и увеличения продаж продуктов и услуг в условиях конкурентной среды банкам приходится:

- искать и разрабатывать новые продукты и услуги;
- на основе инновационных преобразований улучшать ранее созданные банковские продукты.

Универсальность и стандартизированность банковских продуктов уходят на второй план. Важным для банков становится удовлетворение той или иной потребности определенного клиентского сегмента.

Все больше оборотов набирает предложение структурированных продуктов, имеющее целью предоставление клиентам условий, удовлетворяющих ряд их интересов одновременно.

В части законодательного аспекта развития рынка розничных банковских услуг стоит отметить, что принимаются законопроекты, способствующие защите интересов, в первую очередь – клиентов банка, и косвенно влияющие (по мнению авторов, в положительную сторону) на привлечение клиентов.

Актуальной продолжает оставаться стратегия по ужесточению требований по кредитам к заемщикам, сложившаяся после кризиса. В то же

время спрос на кредитные продукты у населения остается высоким. Среди кредитных продуктов в качестве перспективных можно выделить образовательное кредитование. По мере развития законопроектов в сфере образовательного кредитования и экономики, диктующей необходимость в постоянном обучении, потребность в данном продукте, по мнению авторов, будет расти.

Модернизация банковского законодательства и совершенствование кредитной инфраструктуры являются определяющими для дальнейшего развития кредитной сферы. Банки и их клиенты нуждаются в серьезном расширении и дальнейшем совершенствовании законодательных актов и нормативных положений, регламентирующих кредитные отношения. Приоритетным направлением законодательного процесса должна быть разработка законов общего действия, положения которых определяют более частные нормы правового обеспечения отдельных видов банковского кредита.

В последние годы отчетливо выявилась степень влияния кредитного риска на деятельность отечественных банков. Управление кредитным риском продолжает оставаться одной из основных проблем, вызывающих серьезные трудности в их работе.

Разделение функций отдела продаж и кредитного отдела способствует эффективному взаимодействию банка с рынком, учету предпочтений и потребностей клиентов, быстрой реакции на действия конкурентов и одновременно повышению качества управления рисками кредитования, совершенствованию методик оценки кредитоспособности заемщиков. Разделение функций по взаимодействию с клиентами и по оценке их кредитоспособности между разными подразделениями банка снижает роль субъективного фактора при решении вопроса о выдаче кредита.

Такое деление позволяет снизить злоупотребления персонала (индивидуальный уровень), но, с другой стороны, это увеличивает количество уровней ответственности за принятое решение и в случае невозврата кредита необходимо определить, на каком именно уровне была допущена ошибка: при приеме документов, при оценке или при сопровождении. Поэтому в данном случае считаем целесообразным данное функциональное деление использовать только в косвенных каналах банковского обслуживания («мини-офисы» банков), а для остальных каналов, в частности традиционных прямых каналов сбыта (филиалы и отделения банков) и систем дистанционного банковского обслуживания (банкоматы, домашний банкинг, интернет-банкинг), рекомендуем совмещение вышеназванных функций одним должностным лицом – кредитным инспектором, который будет нести ответственность на каждой стадии предоставления кредита.

Организационную структуру управления розничным кредитованием

банка можно представить на рисунке 3.1.

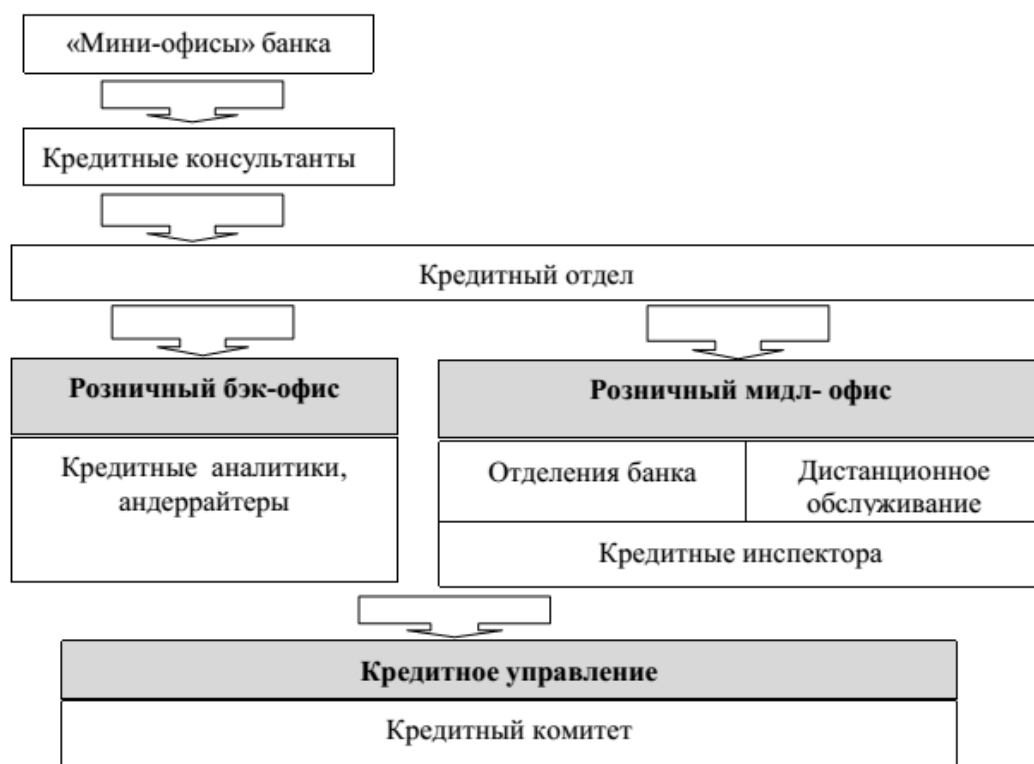


Рисунок 3.1 – Организационная структура управления розничным кредитованием

Преимуществами данной структуры являются углубленная специализация кредитных сотрудников и высокий уровень ответственности за принимаемые решения.

Для того чтобы избежать злоупотреблений и ошибок со стороны персонала, следует, четко определить пакет первичных документов и совершенствовать методику оценки кредитоспособности заемщиков. Все используемые в банковской практике методики оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц – можно объединить в две группы:

- методики, основанные на экспертных оценках, предполагающие индивидуальный подход к каждому потенциальному заемщику и учет неограниченного числа факторов кредитоспособности;

- скоринг-методики, основанные на использовании математических и статистических моделей для балльной оценки клиента в зависимости от его характеристик и факторов риска.

Большинство кредитных бюро начинают свою деятельность с представления кредиторам необработанных данных в форме кредитных отчетов. Кредитные отчеты позволяют обоснованно подойти к принятию решения о выдаче кредита, но требуют времени и навыков для анализа и

интерпретации данных. Кроме того, их сложно интегрировать в автоматизированные системы оценки кредитных рисков. Поэтому в целях более эффективного использования данных предлагаются такие аналитические продукты, как кредитный скоринг.

В Республике Беларусь система сбора и распространения информации об исполнении кредитных обязательств функционирует с 2007 г., передача данных является обязательной для всех банков. С 1 января 2009 г. собирается информация по всем кредитным сделкам без ограничения по сумме договора. С 21 августа 2009 г. собирается информация по всем договорам обеспечения. Обязательность передачи данных способствовала обеспечению полноты и достоверности сведений. Более половины взрослого населения страны (~ 60%) имеют кредитную историю. Вероятность нахождения кредитной истории (hit rate) составляет более 80%. Таким образом, количественные и качественные характеристики Кредитного регистра Национального банка Республики Беларусь (далее - Кредитный регистр) позволяют разрабатывать более сложные продукты, такие как кредитный скоринг. Немаловажным является и то, что база данных Кредитного регистра построена на четких, однозначных идентификатор.

Если сравнивать ситуацию в Республике Беларусь с ситуацией в других странах Таможенного союза, то можно отметить следующее. По количественным показателям кредитной информации (охват взрослого населения и вероятность нахождения кредитной истории) наша страна опережает партнеров по Таможенному союзу, но по количеству и качеству предоставляемых услуг отстает. В Российской Федерации и Республике Казахстан созданы системы кредитных бюро с участием ведущих мировых операторов кредитных историй. Используя опыт и ноу-хау своих зарубежных партнеров, кредитные бюро России и Казахстана предоставляют услуги, основанные на аналитической обработке данных. В Беларуси до сих пор разработка услуг велась собственными силами, что, к сожалению, обусловило отсутствие доступа к мировым технологиям и ноу-хау в этой области.

Учитывая международный опыт и собственные возможности, необходимо признать, что оптимальным для внедрения кредитного скоринга на текущем этапе является привлечение международной компании, оказывающей подобные услуги. В Республике Беларусь некоторые банки применяют собственные скоринговые модели, и это дает им конкурентное преимущество. Предложение кредитного скоринга на основе данных Кредитного регистра может несколько нивелировать технологический разрыв между банками. В то же время кредитный скоринг Кредитного регистра будет полезен банкам независимо от наличия собственных скоринговых моделей.

Скоринговая оценка, рассчитанная на основе объединенной информации,

полученной от многих кредиторов, будет включать в себя характеристики, которые недоступны для отдельного кредитора.

Согласно мировой практике, банки сочетают скоринги кредитных бюро со своими внутренними скорингами и правилами принятия решений (матричный подход). Матричный подход (когда банк использует два скоринга: один, разработанный за счет внутренних ресурсов на основе данных из своей клиентской базы, и другой, общий скоринг кредитного бюро, разработанный по широкому спектру информации национальных кредитных бюро) использует лучшее из двух подходов, и могут быть реализованы стратегии, учитывающие оба скоринга.

Скоринг эффективно работает в сфере экспресс-кредитования, микрофинансирования, где на рассмотрение заявки у специалиста есть не более часа. В специальную программу заводятся данные потенциального заемщика. Система сравнивает информацию со статистикой. Например, если в базе данных много сведений о том, что люди такого же возраста и/или профессии не возвращали кредиты, то решение может быть отрицательным – банк может отказать без объяснения причин.

Принцип работы скоринга довольно прост. Уполномоченное лицо (как правило, кредитный менеджер банка) вносит в программу сведения о клиенте, полученные в результате заполнения специальной анкеты или в ходе проведения устного опроса. Каждая позиция анкеты (стаж работы, размер официального заработка, наличие работоспособных членов семьи, количество детей и пр.) оценивается программой на определенное количество баллов. По итогам анализа каждого из показателей система формирует итоговую оценку, которая впоследствии сопоставляется с определенными программой границами. Если полученная оценка входит в диапазон, позволяющий выдать кредит, предварительный результат по полученной от заемщика заявке будет положительным. Если же выставленный суммарный балл будет ниже, чем определенная системой граница, в выдаче кредита будет отказано.

Система кредитного рейтинга вмещает в себя множество факторов. Для ее расчета используются следующие критерии:

1) история платежей – основной показатель. Зависит от того, всегда ли заемщик вовремя платил по кредитам, как давно и как часто он пропускал платежи, на какой срок и по какой причине происходили задержки;

2) размер текущей задолженности или задолженностей – 30 % кредитного рейтинга определяются размером непогашенной задолженности. В это число входит общая сумма по всем кредитам, количество и тип счетов в различных банках. Крупные займы с короткой историей выплат могут временно снизить рейтинг, а займы с положительной платежной историей – повысить;

3) продолжительность кредитной истории – чем дольше исправно

производятся выплаты по кредитам, тем выше становится рейтинг. Многим кажется, что кредитов лучше избегать, но во многих банках полное отсутствие кредитной истории может послужить причиной для отказа или запроса дополнительных документов и справок;

4) новые кредиты – последние 10 % рейтинга рассчитываются из кредитной активности за последний год или полгода. Если за это время открыли много новых счетов, для банков это может быть показателем финансовых проблем и поводом к снижению рейтинга;

5) типы кредитов – если в кредитной истории есть различные типы кредитов, например, ипотека, автокредит и одна или несколько кредитных карт (но только при условии, что платежи по ним не задерживались), рейтинг будет выше.

В рамках разрабатываемой модели данный фактор опущен, а его доля распределена между историей платежей и размером задолженностей как наиболее существенными. Такое огрубление сделано из соображений того, что модель имитирует среднестатистического человека и статистически у всех клиентов типы кредитов распределены условно одинаково, а на фактор не оказывают влияния основные параметры клиента (возраст, доход, кредитная история), поэтому фактор является не столь существенным, как остальные.

Исследуя показатель кредитного рейтинга, выразить его влияние на клиента в аналитическом виде может оказаться весьма сложной задачей. Причиной тому является сильная связь элементов исследуемой системы и влияние множества факторов друг на друга. Для исследования подобных процессов и систем применяют имитационное моделирование.

Одним из видов финансовых рисков является кредитный риск, предполагающий возможность потерь средств в результате наступления неблагоприятных обстоятельств. Поэтому важно заблаговременно выявить причины, которые способствуют возникновению кредитного риска и его реализации [27, с. 41].

Главной целью деятельности банка является максимизация получения прибыли, в связи с чем при выдаче кредита банк должен убедиться в том, что данный заемщик сможет отвечать по своим обязательствам, как по основной сумме кредита, так и по начисленным процентам. Каждый коммерческий банк должен иметь кредитную политику, т.е. документ который отражает порядок работы банка по управлению кредитным риском. В кредитной политике должны быть указаны требования к заемщикам при выдаче кредита. При выдаче кредитов физическим лицам, как правило, необходимо предоставление документов, подтверждающих его личность, право собственности на предоставляемый залог, а также доходы заемщика, подтвержденные в установленном порядке. Данная информация необходима для изучения

сотрудниками кредитного отдела на предмет прогноза покрытия расходов заемщика его доходами с целью определения целесообразности выдачи кредита.

Если обеспечением по кредиту выступают гарантии или поручительства, то в случае отсутствия возможности погашения кредита, обязательство по данному кредиту переходит третьему лицу – поручителю или гаранту. При этом штрафы и неустойки, включенные в кредитный договор, выплачиваются самим заемщиком. В целом можно наблюдать различные механизмы нейтрализации кредитного риска, выработанные банками.

Также при выдаче кредита должно учитываться соотношение доходов заемщика и суммы кредита, при этом, сумма кредита не должна превышать более 50 % суммы дохода заемщика, иначе, банк повысит вероятность реализации кредитного риска. Конечно, такой подход уменьшит количество клиентов банка, но при этом вероятность реализации риска будет снижена. При выдаче целевых кредитов банк должен контролировать процесс и результат использования кредитных ресурсов, также обладая информацией по использованию кредита заемщиком, банки имеют возможность просчитывать, насколько действительно заемщик сможет получить определенную выгоду от вложения кредитных ресурсов и насколько заемщик сможет своевременно возвращать процентные платежи по кредиту.

Особое внимание, в кредитной политике должно быть уделено долгосрочным кредитам. На сегодняшний день такими кредитами, как правило, являются ипотечные кредиты с недвижимым залоговым обеспечением. При неплатежеспособности заемщика по ипотечному кредиту банк имеет уверенность в том, что ресурсы, направленные на выдачу кредита, будут возвращены посредством реализации заложенной недвижимости.

Поэтому в кредитной политике должны быть указаны требования к залому (местонахождение, район, коммуникации, года постройки), учитывающие максимально быструю реализацию в последующем. В такой ситуации можно отметить, что банк выработал четкий механизм снижения кредитного риска. Теряет в данной ситуации только заемщик, а кредитор лишь спустя время возвращает свои денежные средства.

Как показывает мировая практика, особенно связанная с мировыми финансовыми кризисами в развитых странах, то она подтверждает реализацию кредитного риска из-за сниженного контроля и непродуманного механизма кредитования заемщиков.

Следует обратить внимание на то, что управление кредитным риском носит системный характер, который представляет собой ряд целенаправленных действий, направленных на минимизацию негативных последствий. При невозврате долга или его части, а также причитающихся процентов, банк

терпит убытки, которые, соответственно, отрицательно влияют на финансовый результат. Элементами данной системы являются: выявление источников риска, оценка кредитного риска, определение методов управления кредитным риском и мониторинг кредитного риска [29, с. 11].

Состояние розничного рынка определяется способностью рынка реагировать на динамику потребительского спроса, а также определяется показателем ликвидности заложенного имущества.

Важным фактором, влияющим на величину кредитного риска, является выбранная банком кредитная политика. В условиях усилившейся конкуренции на рынке потребительского кредитования некоторые банки агрессивно переориентировались на экспресс-кредитование и предоставляли возможность получения кредита без предоставления документов, подтверждающих доход и обеспечение по кредиту.

В качестве антикризисных мер поддержки новых заемщиков в настоящее время разработаны потребительские кредиты с государственной поддержкой – это целевое кредитование на более выгодных условиях по сравнению с другими продуктами банка. Преимущества программы состоят в том, что кредиты населению предоставляются по сниженным процентным ставкам, а также часть затрат компенсируется государством. Для клиентов, которые уже выплачивают кредитные средства, также разрабатываются программы поддержки: рефинансирование и реструктуризация проблемной задолженности. Снижение кредитной нагрузки осуществляется посредством увеличения срока кредита, предоставления пониженной ставки и уменьшения ежемесячного платежа. Для снижения кредитного риска проводится политика ограничения высокорискованного необеспеченного кредитования: повышение ставок при формировании резервов на возможные потери по таким ссудам и ставок минимального резервирования по потребительским кредитам.

К специальным мероприятиям управления кредитным риском относятся инструменты, применяемые банком при осуществлении кредитной деятельности. К данным мероприятиям относятся: управление кредитным риском путем выбора инструмента потребительского кредитования, управление путем корректировки процентной ставки, лимитирование.

Управление риском посредством корректировки процентной ставки осуществляется с помощью надбавки за риск за потенциальные несущие риски. Лимитированный кредитный портфель позволяет снижать кредитные риски посредством введения максимальных границ кредитования. Лимит может быть установлен в отношении суммы, сроков кредитования, видов валют, типа обеспечения.

В настоящее время рынок банковских услуг приближается, на взгляд многих авторов, к стадии насыщения. Клиентов, которые не пользуются тем

или иным банковским продуктом, становится все меньше. В связи с этим банковская стратегия взаимоотношений с клиентами меняет свою направленность, беря в основу не столько завоевание нового клиента, сколько его удержание. На первый план, как представляется авторам, выходят долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Это требует серьезной перестройки как моделей продаж розничных продуктов, так и корректировки действующих стратегий в части розничного направления.

По мнению авторов, комплексная реализация основных направлений развития кредитных отношений между банком и населением позволит существенно увеличить операционную эффективность и престиж банка.

3.2 Пути совершенствования банковского потребительского кредитования

На основании зарубежного опыта, автор делают следующие предложения по совершенствованию кредитных отношений между банками и населением в Республике Беларусь:

– необходимо развивать совместные программы банков и торговых сетей. Так, например, величина дисконта, предоставляемого по кредитной карточке того или иного банка, а также количество торговых сетей, дающих скидки по банковским картам, могут дать существенное преимущество выпустившему карточку банку. Наряду с этим на первый план в конкурентной борьбе выйдут качество обслуживания клиентов, сила брэнда, широта спектра предоставляемых банком сопутствующих услуг, возможность гибкого учета индивидуальных потребностей клиента;

– для малых банков с неразвитой инфраструктурой одним из основных направлений развития должно стать создание центров обслуживания физических лиц и расширение сети электронных коммуникаций;

– повышение уровня квалификации и профессиональной этики сотрудников. Должны проводиться не только семинары, конференции и курсы непосредственно по совершенствованию знаний и практических навыков в банковском деле, а также в области психологии, этикета и социологии. – Несмотря на преимущества централизованного управления необходимо определить возможности филиалов и отделений в принятии решений о кредитоспособности клиента на местах и повысить степень ответственности за принятые решения;

– внедрить систему работы с VIP–клиентами в области кредитования населения;

– постоянное проведение маркетинговых исследований, внедрение новых услуг и продуктов в зависимости от исследуемых сегментов рынка;

– создание системы индивидуального обслуживания клиентов, включающей полный спектр банковских продуктов и услуг, отвечающих международным стандартам. Банк должен стремиться интегрировать отдельные банковские операции и предлагать комплексные решения своим клиентам, позволяющие учитывать весь спектр индивидуальных потребностей. – Внедрение новых кредитных продуктов. Например, с целью укрепления кредитных отношений, предлагается внедрить новый кредитный продукт для физических лиц «На отдых», носящий целевой характер – оплата услуг туристической компании-партнера банка;

– банк должен расширять сотрудничество со средствами массовой информации по распространению достоверных сведений о нем; существенно увеличивать объем представляемой информации, улучшить информирование клиентов о стандартах фирменного обслуживания, условиях предлагаемых продуктов и услуг, технологических возможностях банка. Следует также ввести в практику деятельности клиентские семинары и конференции, целевые рекламные акции, ориентированные на конкретную группу клиентов, развивать систему адресной рекламы.

Учитывая, что развитие розничных социально-ориентированных банковских продуктов рассматривается в качестве одного из ключевых направлений деятельности в средне - и долгосрочной перспективе поступательное наращивание объема оказываемых физическим лицам на селе банковских услуг и повышение качества их предоставления должны выступить источником увеличения рыночной доли банка на основных сегментах розничного финансового рынка. Достижение поставленной должно осуществляться за счет совершенствования работы с сельским населением, а также развития продуктового ряда путем модификации действующих и внедрения принципиально новых услуг, оптимизации процессов предоставления услуг, развития каналов и способов продаж. К числу основных критериев результативности работы банка на рынке розничных социально-ориентированных банковских продуктов будет относиться степень удовлетворенности физических лиц на селе набором предоставляемых продуктов, их потребительскими характеристиками и уровнем сервиса. В этой связи возрастает роль «обратной связи» с сельским населением и одним из ключевых источников формирования информации для принятия управленческих решений в сфере розничного бизнеса должно стать регулярное проведение анкетирования сельского населения как клиентов, а также потенциальных пользователей его социально-ориентированных банковских продуктов.

Системный подход к сегментации клиентской базы на селе должен стать важным условием для определения преимущественных предпочтений целевых групп клиентов и разработки комплексных предложений, которые должны позволить им в максимальной степени удовлетворить свои потребности в финансовых продуктах, не прибегая к услугам других банков. Для сохранения лояльности клиентов на селе и возможности дальнейшего роста клиентской базы должны постоянно изучаться ситуация и модификация предлагаемых банковских услуг и на этой основе своевременно корректироваться собственные предложения в сторону усиления их конкурентных преимуществ. Совершенствование политики взаимоотношений с розничными клиентами на селе должно происходить посредством придания им большей проактивности со стороны банка, усиления ориентации функций работников на продвижение социально-ориентированных банковских продуктов. Для повышения уровня взаимосвязи Банка и клиентов на селе должно быть также направлено последующее распространение на весь спектр оказываемых розничных банковских услуг системы менеджмента качества, соответствующей требованиям стандартов серии ISO 9000. Совершенствование набора применяемых инструментов для аккумулирования сбережений сельского населения должно осуществляться с учетом складывающейся макроэкономической ситуации и ее влияния на текущие предпочтения розничных клиентов.

В условиях достаточности экономических предпосылок (продолжительная устойчивость курса национальной денежной единицы, динамичный рост реальных денежных доходов населения, прогнозируемая стабильная ситуация с ликвидностью в банковском секторе страны) предложения банка должны быть ориентированы на приоритетное хранение физическими лицами в сельской местности денежных средств в белорусских рублях и стимулирование вкладчиков к размещению сбережений на максимально длительные сроки. Совершенствование существующих продуктов должно осуществляться на основе нахождения оптимального соотношения требований потребителей к финансовым услугам и возможностей банка по их наиболее полному удовлетворению. Это позволит разрабатывать продукты на основе реальной потребности в них у конкретного социальнонезащищенного сегмента клиентов. Постоянная коррекция и поэтапное расширение линейки кредитных продуктов Банка должны быть направлены на наиболее полное удовлетворение потребностей потенциальных сельских кредитополучателей и повышение их конкурентоспособности. Наряду с предоставлением классических кредитов на финансирование недвижимости и потребительские цели социальнонезащищенным должен активно применять востребованный набор «карточных» кредитов, а также, с учетом стабильного роста спроса на

конкретные группы товаров длительного потребления, совместно с производителями, торговыми организациями и дилерскими структурами продвигать на рынок узкоцелевые социальноориентированных банковские услуги на селе. В современных условиях необходимо банку значительное внимание уделять вопросам расширения своей клиентской базы на селе за счет целевых сегментов «социально-незащищенные клиенты» и «пенсионеры», проводить формирование соответствующих наборов продуктов и условий их предоставления для данных категорий клиентов.

На селе банк должен целенаправленно развивать пакетную форму продаж розничных продуктов, которая, в первую очередь, будет базироваться на использовании карточных технологий. В качестве основного фактора роста объемов услуг с применением банковских пластиковых карточек должно быть рассмотрено дальнейшее увеличение количества их владельцев из числа сотрудников предприятий и организаций, находящихся на обслуживании», а также разработка и внедрение целой линейки «зарплатных» пакетов банковских продуктов, ориентированных на их активное использование соответствующими целевыми группами клиентов на селе.

В деятельности банка должно стать внедрение в практику полного автоматизированного процесса оценки платежеспособности клиента и выдачи кредита, позволяющего минимизировать человеческий фактор. К такому процессу следует отнести скоринговую систему оценки платежеспособности розничного клиента на селе, которая позволит оценить вероятность того, что заемщик не заплатит по своим обязательствам в срок. Но, как известно, что при любой статистической модели необходимо иметь достаточную по объему и качественную базу данных. Такой базой данных должно стать кредитное бюро и база данных Фонда социальной защиты о доходах заемщика за последние 3-5 лет. Банку для дальнейшего развития рынка банковских розничных услуг на селе необходимо:

- внедрять новые виды услуг, обеспечивающих рост депозитов физических лиц;
- расширять потребительское кредитование путем разработки и внедрения новых видов кредитов, упрощения процедуры кредитования с целью повышения доступности широким слоям населения.
- внедрить комплексное обслуживание клиентов на селе юристами, консультантами и другими специалистами банка;
- больше внимание уделять работе с завещаниями, доверительным управлением имуществом, так как эта область больше не является заботой лишь обладателей больших состояний, а все больше людей сталкиваются с проблемами наследства, и в этом банк мог бы помочь
- улучшать качество предоставления банковских услуг путем повышения

культуры обслуживания, оптимизации графиков работы подведомственных учреждений, внедрения внутренних систем оценки качества.

Для дальнейшего развития агроэкотуризма в Беларуси необходимо:

- оптимизировать централизованное административное регулирование сферы производства сельскохозяйственной продукции и инструменты мотивации развития экоагротуризма. Так как система управления сельскохозяйственным производством ориентирована на достижение текущих результатов, и в случае невыполнения централизованно доводимых заданий по основной деятельности программа развития агроэкотуризма может быть закрыта решением местных властей. Кроме того, при значительной диверсификации деятельности хозяйство может потерять

управляемость и снизить качество выполнения функций. Стимулы, которыми располагает руководство (жилье, заработная плата и т.п.), имеют временный характер и теряют свою действенность по мере использования.

В этих условиях оправдана передача объектов инфраструктуры агроэкотуризма в долгосрочную аренду или в собственность сельским жителям, их обслуживающим. Но законодательство не предусматривает эффективный механизм подобной приватизации. - адаптация государственного управления агроэкотуризмом и системы нормативно-правового обеспечения этого вида деятельности к требованиям и условиям его развития в мире.

В Беларуси трактовка понятия агроэкотуризма довольно узкая, туризм связан с проживанием туристов в сельских усадьбах, с государственной поддержкой тех, кто располагает жилым фондом для туристов.

Для эффективного льготного кредитования развития агроэкотуризма в Беларуси необходимо:

1) создание малого семейного гостиничного хозяйства и реализации государственной политики перевода части сельского населения из сектора аграрного производства в сектор услуг и создаются частные микрогостиницы на базе существующего в сельской местности жилого фонда и специализированных объектов (лодочные станции, конюшни и др.);

2) строительство крупных и средних частных агротуристических объектов в сельской местности в форме специализированных «агротуристических деревень», культурно-этнографических центров;

3) создание сельскохозяйственных парков, где демонстрируются приемы национального сельскохозяйственного производства традиционной для конкретной страны продукции/

В ближайшие годы банк планирует увеличить свою долю в розничном сегменте. Исследование причин такой ориентированности выявило, что банки стремятся максимально использовать свое конкурентное преимущество в масштабах присутствия, выражающееся в наличии и расширении

значительного количества точек продаж в отличие от филиалов банков других регионов и региональных банков.

Очевидно, что проблема выбора структуры кредитного портфеля определяющим образом зависит от ресурсной базы кредитной организации.

Рассматривая вопрос развития в банках, можно предложить следующие рекомендации по улучшению кредитной политики:

- построение структуры подразделений банка в соответствии с принципом жесткого разграничения полномочий. Такой опыт пока используют преимущественно банки, образованные при помощи иностранного капитала;
- разработка стратегии банка на основе маркетинговых исследований и целей, поставленных банком;
- организация синдицированного кредитования крупнейших предприятий региона, что в настоящее время является крайне неразвитым направлением;
- введение в практику новых инструментов и услуг с целью завоевания еще не занятых рыночных ниш (кредит на образование, кредит на отдых, пенсионные кредиты);
- развитие и внедрение современных банковских технологий;
- более широко использовать заемные источники в виде долговых обязательств;
- дифференциация кредитного портфеля по размеру кредитов и видам деятельности кредитополучателей в целях сокращения рисков.

Рассматривая проблему улучшения качества управления кредитным портфелем коммерческих банков, важно понимать, что во многом качество кредитной деятельности банков зависит от качества управления кредитными рисками.

Банкам рекомендуется постоянно проводить работу, направленную на предотвращение развития событий по указанным сценариям. В частности:

- с целью снижения кредитной нагрузки и недопущения просроченной задолженности (в связи с неблагоприятным финансовым состоянием кредитополучателей) кредитную задолженность некоторых клиентов следует пролонгировать;
- в случае обращения клиента в банк с просьбой об изменении условий либо применении более лояльного подхода при исполнении обязательств по кредитным договорам банка целесообразно применять индивидуальный подход по рассмотрению таких обращений;
- результаты анализа уровня кредитного риска отдельного контрагента рассматривать при принятии решения о предоставлении кредита и установлении лимита на конкретного контрагента;
- операции, подверженные кредитному риску, необходимо лимитировать по суммам, продуктам предлагаемым банком, диверсифицировать по целям

кредитования.

Поскольку формирование информационной базы данных является непрерывным процессом сбора, агрегирования, хранения и анализа сведений о должниках, требующей постоянного обновления, создание базы данных невозможно без использования современных информационно-аналитических систем и передовых информационных технологий.

Для увеличения доли безналичных операций нужно активизировать работу в следующих направлениях:

- проводить постоянный анализ результатов работы по увеличению доли безналичных платежей;

- для увеличения количества безналичных платежей, осуществляемых посредством карточек, необходимо обязать специалистов по оказанию розничных банковских услуг и консультантов, при каждом обращении клиента предлагать оплачивать услуги банковской платежной карточкой;

- организовать работу по увеличению безналичных оборотов в инфокиосках банка с учетом возможности осуществления безналичных платежей держателями платежных карточек, подключенных к ОАО «Банковский процессинговый центр»;

- обеспечивать информирование всех сотрудников филиала о реализованных услугах, о проводимых акциях для держателей платежных карточек и других проводимых банком мероприятиях по платежным карточкам;

- разместить вблизи инфокиосков актуальную рекламно-справочную информацию для держателей платежных карточек, а так же обеспечить постоянное наличие рекламных листовок об услугах, осуществляемых в инфокиоске с использованием платежных карточек, в доступных для клиентов местах;

- систематически организовывать встречи (акции) с коллективами предприятий и организаций, с разъяснением возможностей использования платежных карточек, с выдачей буклетов, листовок и других рекламных материалов.

Банковское обслуживание, основанное на использовании банковских платежных карточек, дает физическому лицу возможность проведения расчетов на предприятиях торговли и сервиса, получения наличных, конвертации денежных средств, распоряжения вкладом, осуществления платежей и переводов постоянного характера и т.д.

Немаловажным фактором в деятельности банка является реклама. За счет рекламы банк дает возможность познакомиться с ним, с операциями, которые он осуществляет, но самым главным является то, что за счет нее банк привлекает новых клиентов. С вопросами рекламы тесно связан вопрос

информированности населения.

Например, при изменении процентных ставок или введении новых видов услуг банк размещает об этом информацию в периодической печати. У банков Беларуси имеются большие возможности в виде организации дополнительных услуг именно в сфере наличных денег. Например, банки могут использовать свою службу инкассации для обслуживания именно физических лиц. Но самые большие резервы лежат в области безналичного расчета. Сосредоточение в своих руках наибольшего количества платежей населения взаимовыгодно и форм такого обслуживания достаточно много. Они индивидуальны для каждого банка.

Таким образом, за счет предоставления клиентам новых возможностей многоканального удаленного управления ресурсами, банк получит конкурентное преимущество, которое позволит окупить вложения за счет роста активов, привлечения новых клиентов, роста оборотов и транзакционных комиссий, сокращения расходов по сопровождению бумажного документооборота.

Конкуренция на рынке розничных банковских услуг заставляет банки предлагать новые продукты с использованием интернет-технологий. Они позволяют повысить качество обслуживания физических лиц при одновременном снижении затрат.

Особое место среди используемых банками интернет-технологий занимают системы интернет-банкинга. Следует отметить, что в настоящее время банки стали активно использовать системы интернет-банкинга, который дает ряд видимых преимуществ.

Интернет-банкинг представляет собой технологию, которая позволяет клиентам управлять своими счетами посредством персонального компьютера или мобильного телефона (мобильный банкинг), подключенных к сети Интернет. Термин интернет-банкинг означает, что банк предлагает своим клиентам возможность проводить с ним сделки (транзакции) исключительно через Интернет.

Для клиентов эта технология выгодна удобством, оперативностью и невысокой стоимостью услуги. Системы интернет-банкинга позволяют производить весь спектр операций со счетом, кроме выдачи наличных денежных средств, в любое время суток, тем самым обеспечивая экономию как времени, так и денег. Данные системы незаменимы для отслеживания операций с платежными карточками. Любое списание средств с картсчета оперативно отображается в выписках, это позволяет клиенту дополнительно контролировать расходование средств со своего счета.

В банках в целях дополнительного привлечения клиентов подключают физических лиц к услуге интернет-банкинга на бесплатной основе.

Современный и удобный сервис востребован пользователями, заинтересованными в экономии своего времени и в возможностях получения широкого спектра услуг, недоступных по другим каналам платежей. На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что операции, осуществляемые посредством сети Интернет, становятся все более востребованными, наблюдается их активизация.

При этом стоимость транзакции в системе банковских интернет-услуг значительно ниже, чем при проведении операции с непосредственным участием сотрудников банка. Важную роль в интернет-обслуживании клиентов занимает интернет-банкинг.

К сожалению, развитие рынка онлайн-банковских услуг в банках в настоящее время происходит недостаточно быстрыми темпами. Основными препятствиями для этого являются недостаточная информированность населения о возможности использования Интернет-банкинга, низкий уровень технической, компьютерной грамотности, психологическая неготовность клиентов к работе с Интернет-банкингом, недостаточное количество, дороговизна и недоступность для большинства населения соответствующей техники, достаточно высокая плата за пользование Интернет.

Одним из препятствий освоения Интернет-банкинга является отсутствие системы изучения Интернет-банкинга населением. Освоение новых каналов электронного сервиса необходимо начинать уже в старших классах школы и продолжать в колледжах и высших учебных заведениях. Для ускорения времени освоения данной системы целесообразно создать тренинговую систему в виде деловой игры, позволяющую получать на занятиях в рамках курса информационных технологий практические навыки для работы в системе Интернет-банкинг.

Следует отметить, что в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» уже активно используется интернет-банкинг, однако он исключает использование интернет технологий для кредитования физических лиц и привлечения депозитов.

Исходя из результатов проведенного исследования можно прийти к выводу о необходимости проведения в банках следующих мероприятий:

- 1) активизация рекламной деятельности среди населения с целью как привлечения новых клиентов, так и расширения спектра используемых услуг действующими клиентами;
- 2) проведение разъяснительных работ среди населения. Одним из способов может быть пояснение при перевыпуске платежной карточки, что будет способствовать увеличению количества пользователей систем интернет-банкинга;
- 3) направленность на повышение финансовой грамотности при

разработке официальных web-сайтов банка. Интернет предоставляет банкам и их клиентам широкие возможности для взаимодействия, которые банк может успешно использовать в целях повышения финансовой грамотности населения. Несмотря на то, что вся необходимая информация размещается на информационных стендах, листовках, немаловажным может быть размещение демо-версии, мультимедиа- и видеопрезентации систем интернет-банкинга на сайт банка;

Рекомендуется предусмотреть специальный раздел «Знакомство с системой интернет-банкинга», при помощи которого клиент сможет совершить несколько операций самостоятельно, оценив тем самым легкость и удобство работы с данной системой. Особое внимание в презентации следует уделить вопросам безопасности систем интернет-банкинга;

4) организация на интернет-сайтах ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» страницы обмена полезными идеями с целью улучшения обслуживания клиентов. Это необходимо для внедрения новых услуг и улучшения существующих на основе предложений и пожеланий клиентов. Для увеличения их заинтересованности в сотрудничестве можно предусмотреть вознаграждение за проявленную активность и интеллектуальный вклад в развитие;

5) расширение перечня таких платежей, как оплата государственных платежей (административные штрафы ГОВД, государственные пошлины и другие государственные платежи); оплата товаров, купленных в рассрочку; оформление и оплата подписки на прессу; оплата медицинских, юридических услуг. Также целесообразным было бы внедрение функционала, который позволит создавать расписания по своим переводам и платежам, т. е. переводить определенные суммы в автоматическом режиме. В современных условиях данная функция будет очень полезна и актуальна, т. к. население регулярно совершает одни и те же платежи: оплата коммунальных услуг, оплата телефона, Интернет та, погашения кредита и т. д.

Рассмотренные предложения и мероприятия могут способствовать повышению эффективности деятельности ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» в сфере банковских интернет-услуг.

Внедрение информационно-банковских технологий в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» – процесс несомненно положительный, перспективный, стимулирующий развитие экономики и банковского дела по инновационному пути и повышающий уровень жизни населения. В результате применения Интернет-банкинга клиенты банка получают возможность более оперативного, удобного и эффективного управления своими денежными потоками.

В заключение третьей главы можно сделать следующие выводы:

1) в сфере потребительского кредитования в Республике Беларусь на сегодняшний день существует ряд проблем: высокие процентные ставки по кредитам, в том числе по кредитам на приобретение жилья, проблемы в системе поручительства, ограниченный спектр платежных услуг населению, недостаточно развитая инфраструктура рынка банковских карточек, несовершенная система обслуживания физических лиц в банках, низкая финансовая грамотность населения;

2) в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» рекомендуется постоянно проводить работу, направленную на предотвращение развития событий по указанным сценариям. В частности:

- с целью снижения кредитной нагрузки и недопущения просроченной задолженности (в связи с неблагоприятным финансовым состоянием кредитополучателей) кредитную задолженность некоторых клиентов следует пролонгировать;

- в случае обращения клиента в банк с просьбой об изменении условий либо применении более лояльного подхода при исполнении обязательств по кредитным договорам ЗАО «РРБ-Банк» целесообразно применять индивидуальный подход по рассмотрению таких обращений;

- результаты анализа уровня кредитного риска отдельного контрагента рассматривать при принятии решения о предоставлении кредита и установления лимита на конкретного контрагента.

3) в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» уже активно используется интернет-банкинг, однако он исключает использование интернет технологий для кредитования физических лиц. Таким образом, важнейшим направлением привлечения денежных средств физических лиц и онлайн-кредитование в банках с помощью интернет-банкинга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение можно сделать следующие выводы:

1) кредитование физических лиц рассматривается как важная составная часть единой системы кредитных отношений. Способствовать более полному удовлетворению потребительских нужд населения является основной целью кредитования физических лиц. При этом следует отметить, что сущностной чертой кредитования физических лиц выступают отношения кредитора (банка) и заемщика (физического лица);

2) большее разнообразие кредитных продуктов (в том числе банковских), широта выбора гибких вариантов при структурировании кредитов дает возможность лучшего удовлетворения потребностей клиентов с одной стороны, и обеспечения более эффективной деятельности банка (кредитной организации) и улучшение качества кредитного портфеля с другой. В свою очередь, повышение эффективности потребительского кредитования будет способствовать его развитию как вида деятельности кредитных учреждений, а также популяризации, как услуги для населения, что должно положительно сказаться на роли и значении потребительского кредита в экономике в целом;

3) банковское кредитование физических лиц является одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в прибыльных кредитных продуктах. Вместе с тем, возросшие риски в современных условиях определяют необходимость дальнейшего совершенствования регулирования отдельных видов необеспеченных кредитов физическим лицам с целью создания адекватных резервов под возможные потери;

4) значение кредитования населения для обеспечения процесса воспроизводства и социально-экономического развития страны и повышения уровня благосостояния граждан неоднократно изложено в учебной и научной литературе. В последние годы активно говорится не столько о положительных последствиях этого процесса, сколько об его отрицательном влиянии на такие показатели, как уровень платежеспособного спроса, объемы ВВП и качество жизни. Вследствие этого государство, банковское сообщество и представители экономической науки не только оценивают характер происходящих изменений, но и разрабатывают систему мер, защищающих население, с одной стороны, и минимизирующих риски банков, с другой.

5) по трем банкам отмечается рост суммы выданных кредитов физическим лицам в ОАО «АСБ «Беларусбанк» на 13,67 %, в ОАО «БПС-Сбербанк» на 163,35 %, в ОАО «Белагропромбанк» на 42,55 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом. По данным статистики кредиты субъектам

хозяйствования за 2017 год по Республике Беларусь выросли незначительно – на 7,7 % кредиты населению увеличились за 2017 год на 76%. Статистика показывает, что рынок кредитования населения оживился с середины 2017 года. В кредитовании населения совершенно предсказуемо доминирует ОАО «АСБ «Беларусбанк», который, тем не менее, существенно сдал свои позиции

6) Концентрация первых трех и пяти банков показывает, что белорусская банковская система монополизирована системно значимыми банками и, в первую очередь, госбанками – Беларусбанком, Белагропромбанком и Белинвестбанком. Три крупнейших банка на рынке активов имеют долю более 61 %. Можно так же отметить, что 3 – 5-е места занимают банки с российским капиталом – ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк» и ОАО «БелВЭБ». Аналогичная расстановка в рейтинге кредитов клиентам.

7) можно сделать вывод, что сумма активов, подверженные кредитному риску увеличилась на 67,28 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом. В соответствии с локальными нормативными актами Наблюдательным Советом установлен допустимый уровень кредитного риска, который представляет собой процентное соотношение размера (части) нормативного капитала и кредитного риска, принимаемого на себя банком, установлен в размере не менее 15 %, который в течение года не нарушался. В течении 2017 года уровень кредитного риска признавался высоким. На оценку риска основное влияние оказывает невыполнение банком пруденциальных нормативов и установленных индикаторов. Однако к концу 2017 года прослеживается некоторое снижение уровня кредитного риска. Банком на постоянной основе предпринимаются меры для минимизации кредитного риска.

8) кредитные продукты в банках разрабатываются с максимально возможным соответствием текущим потребностям клиента. Клиенты банков всегда могут воспользоваться одной из специально разработанных удобных кредитных программ. Клиент имеет возможность получить потребительский кредит на выгодных условиях или оформить кредитную карту. В ОАО «АСБ Беларусбанк» в 2018 году снижены ставки как по льготным кредитам, выдаваемым в рамках программы адресного субсидирования строительства жилья для нуждающихся в улучшении жилищных условий, так и в рамках коммерческих проектов по ипотеке. По программе адресного субсидирования в его учреждения обратились уже более 2,7 тыс. граждан страны;

9) ОАО «АСБ Беларусбанк» применяет дифференцированный подход к управлению кредитным качеством финансовых активов, используя различную систему рейтингов. Средства в кредитных организациях классифицируются с учетом текущих кредитных рейтингов, некоторые из которых присвоены международно-признанными рейтинговыми агентствами.

Таким образом, управление кредитным риском является составной

частью системы управления рисками банка. Стратегией банка в области управления кредитным риском является принятие только тех рисков, которые банк может своевременно идентифицировать и оценивать. Оценка кредитного риска осуществляется как на уровне отдельного должника, так и на уровне кредитного портфеля в целом.

10) активное сотрудничество ОАО «Белагропромбанк» с такими компаниями, как «Белгосстрах» и «Белэксимгарант» позволяет уменьшить кредитный риск и оградить банк от потерь. Стоимость данной услуги составляет 1 % от стоимости кредитной сделки и для заемщика не несет особой нагрузки. Политика энерго-, ресурсосбережения и импортозамещения в жилищном строительстве, в промышленности строительных материалов и изделий в современных условиях является основным фактором снижения себестоимости возводимого жилья и приобретает первостепенное значение и актуальность.

С созданием в Беларуси Банка развития предполагается снижение кредитной нагрузки на ОАО «Белагропромбанк» в рамках принимаемых органами государственного управления решений по финансированию экономики, в результате чего возникнет возможность для диверсификации корпоративного кредитного портфеля и в целом активов Банка.

11) в сфере потребительского кредитования в Республике Беларусь на сегодняшний день существует ряд проблем: высокие процентные ставки по кредитам, в том числе по кредитам на приобретение жилья, проблемы в системе поручительства, ограниченный спектр платежных услуг населению, недостаточно развитая инфраструктура рынка банковских карточек, несовершенная система обслуживания физических лиц в банках, низкая финансовая грамотность населения;

12) модернизация банковского законодательства и совершенствование кредитной инфраструктуры являются определяющими для дальнейшего развития кредитной сферы. Банки и их клиенты нуждаются в серьезном расширении и дальнейшем совершенствовании законодательных актов и нормативных положений, регламентирующих кредитные отношения. Согласно мировой практике, банки сочетают скоринги кредитных бюро со своими внутренними скорингами и правилами принятия решений (матричный подход);

13) в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» рекомендуется постоянно проводить работу, направленную на предотвращение развития событий по указанным сценариям. В частности:

– с целью снижения кредитной нагрузки и недопущения просроченной задолженности (в связи с неблагоприятным финансовым состоянием кредитополучателей) кредитную задолженность некоторых клиентов следует пролонгировать;

– в случае обращения клиента в банк с просьбой об изменении условий либо применении более лояльного подхода при исполнении обязательств по кредитным договорам ЗАО «РРБ-Банк» целесообразно применять индивидуальный подход по рассмотрению таких обращений;

– результаты анализа уровня кредитного риска отдельного контрагента рассматривать при принятии решения о предоставлении кредита и установления лимита на конкретного контрагента.

14) в ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белагропромбанк» уже активно используется интернет-банкинг, однако он исключает использование интернет технологий для кредитования физических лиц и привлечения депозитов. Таким образом, важнейшим направлением привлечения денежных средств физических лиц и онлайн-кредитование в банках с помощью интернет-банкинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Бадалов, Л.А. Управление риском потребительского кредитования в кредитных организациях //Банковские услуги. - 2014. - № 6. - С. 40-42.
- 2 Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь, 25 окт. 2000 г., № 411-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 13 июля 2016 г., № 397-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – Минск, 2019. – Дата доступа: 16.03.2019.
- 3 Банковское дело: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ, 2014. – 687 с.
- 4 Бекетов, Н.В. Инновационные направления развития Интернет-технологий в системе банковского обслуживания//Финансы и кредит. – 2017. – №3 (291). – С. 2-5
- 5 Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 652 с.
- 6 Гаврилина, В.Ф. Подход байеса в управлении факторами техногенных рисков при кредитовании в коммерческом банке / В.Ф. Гаврилина // Проблемы анализа риска. – 2015. – Т. 9. – № 3. – С. 68-79.
- 7 Бычкова, Н.П. Кредитный договор: экономическая и правовая природа / Н. П. Бычкова, Г. Л. Авагян, Г. Л. Баяндурян. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 158 с.
- 8 Давыдов, А.А. Зарубежный опыт развития рынка потребительского кредитования / А. А. Давыдов // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы IX международной молодежной научно–практической конференции, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск, 3 апреля 2015 г. Ч.1 / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2015. – С. 20-21.
- 9 Даниленко, С. А. Банковское потребительское кредитование / С.А. Даниленко, М.В. Комиссарова. – М.: Юстицинформ, 2016. – 384 с.
- 10 Егорова, А.Е. Банковское потребительское кредитование: учеб.-практ. пособие / Е. А. Егорова. – М.: Юстицинформ, 2015. – 332 с.
- 11 Деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов; под ред. О. И. Лаврушина. – 12-е изд. стер. - М.: КНОРУС, 2014. – 448 с.
- 12 Деньги, кредит, банки: учебн. пособие / А.С Чернецов. – М.: Магистр, 2014. – 496 с.
- 13 Деньги, кредит, банки. /О.И. Лаврушин [и др.]; – М.: КНОРУС,

2013. – 257 с.

14 Державина, Т.Б. Управление маркетинговой деятельностью в коммерческих банках на рынке розничного кредитования // Вестн. ОрелГИЭТ. – 2014. – № 1. – С. 93-97

15 Гаврилина В.Ф. Подход байеса в управлении факторами техногенных рисков при кредитовании в коммерческом банке // Проблемы анализа риска. - 2017. - Т. 9, № 3. - С. 68-79.

16 Ермаков, С.Л. Основы организации деятельности коммерческого банка: учебник/ С.Л. Ермаков, Ю.Н.Юденков – М.: КНОРУС, 2015. – 574 с.

17 Зверев, О.А. Современные инновации в области организационно-экономического развития коммерческого банка. – М.: Палеотип, 2014. – 234с.

18 Кредиты потребительские/ Официальный сайт информационного агентства myfin.by [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://myfin.by/kredity/potrebitelskie>. – Дата доступа: 04.03.2019.

19 Лупу, А.А. Банковский кредит: учеб.-практ. пособие / А. А. Лупу, И. Ю. Оськина. – М.: Дело и Сервис, 2016. - 474 с.

20 Кисель, С.О развитии в Республике Беларусь системы безналичных расчетов/ С. Кисель // Банковский Вестник. – 2016. – № 31 – С.18.

21 Костерина, Т.М. Банковское дело: учебник / Т. М. Костерина.- М.: «Маркет ДС», 2014. - 249с.

22 Красовская Т.В. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе / Т. В. Красовская, А. А. Расташенова, О. А. Жабина // Молодой ученый. – 2014. – №6. – С. 355-357

23 Мартыненко, Н.Н. Развитие рынка потребительского кредитования: основные тенденции российской действительности //Финансы и кредит. – 2016. – № 42. – С. 42-47с.

24 Мирошниченко, О.С. Оценка качества управления кредитным портфелем коммерческого банка / Мирошниченко О.С., Вайсбек Е.Н. // Финансовая экономика. – 2014. – № 2. – С. 35-40.

25 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 13.04.2019.

26 Носков Е.В. Направления модернизации банковской деятельности в сфере кредитования реального сектора экономики / Носков Е.В., Мазикова Е.В. // Перспективы развития науки и образования : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. – М., 2014. - С. 85-90.

27 Ольхова, Р.Г. Банковское дело: учебник / Р.Г. Ольхова - М.: Кнорус, 2016. - 304 с

28 Отчёт о деятельности ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс] /- Режим доступа: <http://www.belapb.by/rus/about/bank->

activity/annual_report/ - Дата доступа: 15.03.2019.

29 Охрименко, И. Б. К вопросу о сущности и классификации потребительского кредита / И. Б. Охрименко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №2-1. – С. 40-42

30 Пленкин, В. Скоринговая модель кредитных историй / В. Пленкин // Банковский вестник. – 2016. – июль – С. 48-50

31 Полегошко, Т.И. Рынок розничных банковских услуг: современные аспекты и дальнейшее развитие/Т.И. Полегошко//Банковский вестник. – 2016. – №1. – С.5 – 13.

32 Пупынина, Е. В. Особенности договора потребительского кредита / Е. В. Пупынина // Юридический вестник. – 2017. – №5. – С. 5-9

33 Савинов, О. Г. О многообразии форм кредита физическим лицам / О. Г. Савинов // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2015. - № 6 (92). - С. 91-95.

34 Статистический бюллетень ежегодник (2008-2017) [Электронный ресурс] / Официальный сайт НБРБ. – Минск. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/Publications/bulletinyearbook/Statistics_Bulletin_Yearbook_2017.pdf. – Дата доступа: 24.03.2019.

35 Статистический ежегодник РБ [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет РБ - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> - Дата доступа: 23.03.2019.

36 Финансовые показатели деятельности банков // Белорусский банковский бюллетень. - 2017. - № 1. - с.112.

37 Фурзикова, Е.Г. Оценка эффективности работы методов управления проблемными потребительскими кредитами в коммерческом банке // Фундаментальные исслед. – 2017. – № 1/2. – С. 514-519.

38 Ххутиашвили, Л.В. Услуги коммерческих банков в новых условиях рыночной конкуренции //Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2016. – № 25. – С. 41-62.

39 Шаталова, Е.П. Кредитоспособность и кредитный риск в банковском риск-менеджменте / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов // Финансы и кредит – 2014. – №17(401) - С.46-53

40 Шустова, К.П. Создание приложения «оценка кредитоспособности предприятий-заёмщиков» // Современ. проблемы науки и образования. – 2017. – № 5. – С. 580.