

# **Анализ финансового состояния филиала АО «Банк ЦентрКредит» (реферат, курсовая, диплом, контрольная)**

Согласно статье 1 РК «О банках и банковской деятельности» банк представляет собой «кредитную организацию, которая имеет исключительное право осуществлять следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.».

Основной целью деятельности коммерческих банков АО КФ «Банк ЦентрКредит» является получение прибыли. Прочие цели определяются Уставом «Банк ЦентрКредит». К числу операций, осуществляемых филиалом «Банк ЦентрКредит», выступающим в качестве базы практики относятся:

- -привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- -размещение указанных средств от своего имени и за свой счет;
- -открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- -кредитование юридических и физических лиц;
- -осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в т. ч. банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- -кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- -купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной форме.

В целях контроля за состоянием ликвидности банка, то есть его способности обеспечить своевременное и полное выполнение своих денежных и иных обязательств, вытекающих из сделок с использованием финансовых инструментов, устанавливаются нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной ликвидности, которые регулируют (ограничивают) риски потери банком ликвидности

и определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов, других факторов.

Для достижения параметров кредитования активную роль должно играть государство. Как показывает мировой опыт, роль государства в создании системы образовательных кредитов заключается в формировании законодательной базы и обеспечении гарантий для банков-кредиторов.

Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме пассивов банка по счетам до востребования. Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) рассчитывается по следующей формуле:

$$H2 = \text{ЛАМ}/\text{Овм} * 100\% \geq 15\% \quad (1).$$

Н2 — норматив мгновенной ликвидности банка ЛАМ — высоколиквидные активы, то есть финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня и (или) могут быть незамедлительно востребованы банком и (или) в случае необходимости реализованы банком в целях незамедлительного получения денежных средств, в том числе средства на корреспондентских счетах банка. Показатель Лам рассчитывается как сумма остатков на счетах.

Овм — обязательства (пассивы) до востребования, по которым вкладчиком и (или) кредитором может быть предъявлено требование об их незамедлительном погашении. Минимально допустимое числовое значение норматива Н2 устанавливается в размере 15 процентов. (таблица 7).

Таблица 7. Экономические нормативы установленные по мгновенной ликвидности в млн. тг.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Показатели.			

ЛАМ высоколиквидные активы.			
ОВМ обязательства (пассивы) до востребования.			
Н2 норматив мгновенной ликвидности банка.	15,63%	20,24%.	23,14%.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней.

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) рассчитывается по следующей формуле:

$$Н4 = \text{Крд} / \text{К} + \text{ОД} \times 100\% \leq 120\% \text{ (2)}.$$

Н4 — норматив долгосрочной ликвидности банка Крд — кредитные требования с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, а также пролонгированные, если с учетом вновь установленных сроков погашения кредитных требований сроки, оставшиеся до их погашения, превышают 365 или 366 календарных дней (код 8996);

К — собственные средства (капитал) банка, определенные в соответствии с Положением Банка;

ОД — обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам, полученным банком, а также по обращающимся на рынке долговым обязательствам банка с оставшимся сроком погашения свыше 365 или 366 календарных дней.

Максимально допустимое числовое значение норматива Н4 устанавливается в размере 120 процентов. (таблица 8).

Таблица 8. Экономические нормативы, установленные Банком «ЦентрКредит» по долгосрочной ликвидности млн. тг.

Показатели.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
КРД — кредитные требования с оставшимся сроком.			
К — собственные средства (капитал) банка.			
ОД — обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам.			
Н4 — норматив долгосрочной ликвидности банка.	42,67%.	78%.	39,75.

Норматив общей ликвидности банка (Н5) регулирует (ограничивает) общий риск потери банком ликвидности и определяет минимальное отношение ликвидных активов к суммарным активам банка. Норматив общей ликвидности банка (Н5) рассчитывается по следующей формуле:

$$Н5 = \text{Лат} / \text{А} - \text{Ро} \times 100\% \geq 20\% \quad (3).$$

Н5 — норматив общей ликвидности банка Лат — ликвидные активы, то есть финансовые активы, которые должны быть получены банком и (или) могут быть востребованы в течение ближайших 30 календарных дней и (или) в случае необходимости реализованы банком в течение ближайших 30 календарных дней в целях получения денежных средств в указанные сроки.

Показатель Лат рассчитывается как сумма высоколиквидных активов (показатель Лам) и остатков на счетах;

А — общая сумма всех активов по балансу банка, за минусом остатков на счетах;

Р<sub>о</sub> — обязательные резервы банка (сумма остатков на счетах 30 202, 30 204).

Минимально допустимое числовое значение норматива Н5 устанавливается в размере 20 процентов. Итоги расчётов представлены в таблице 9.

Таблица 9. Экономические нормативы установленные «БанкЦентрКредит» по общей ликвидности млн. тг.

Показатели.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	отклонение.
ЛАТ — ликвидные активы.				+1152.
А — общая сумма всех активов по балансу банка.				+14.
Р <sub>о</sub> — обязательные резервы банка.	;	;	;	;
Н5 — норматив общей ликвидности банка.	41,24%.	51,94%.	55,97%.	— 35,27.

Экономические нормативы филиалом Банка на отчетные даты выполняются. На 2009 год увеличился ЛАТ на 1152 млн. тг., по сравнению с 2007 годом. Общая сумма всех активов по балансу с 2007 по 2009 год изменился 14 млн. тенге (таблица 10, Приложение А-Г).

Таблица 10.

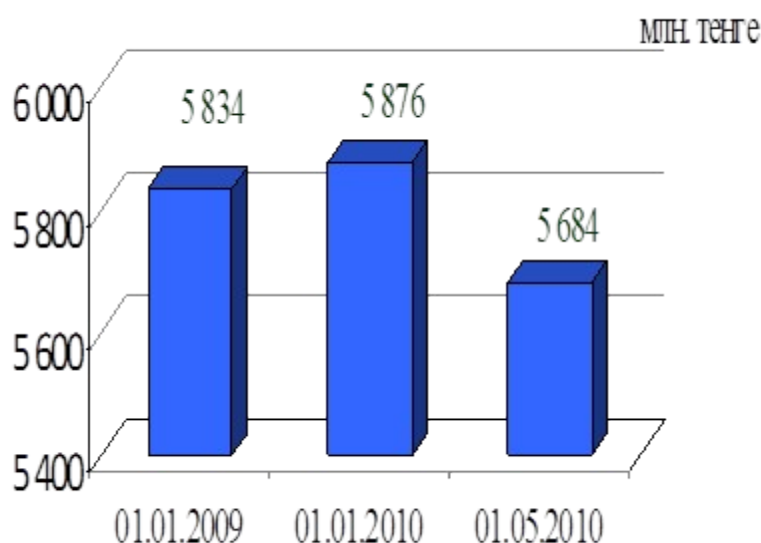
Экономические нормативы филиалом Банка на отчетные даты.

Норматив.	Год.	Значение норматива филиала Банка.	Допустимое значение норматива, установленное НБ РК.	Отклонение + (соблюдается) /- (не соблюдается).
Н2 (Норматив мгновенной ликвидности).		15,63%.	min 15%.	
	20,24%			
	23,14%			
Н4 (норматив долгосрочной ликвидности).		42,67%.	max 120%.	
	78%.			
	39,75%			
Н5 (Норматив общей ликвидности).		41,24%.	min 20%.	
	51,94%			

	55,97%	

В таблице 10 дана подробная характеристика изменений ликвидных средств. К концу 2009 года все показатели увеличились. Норматив Н2 от 15,63–23,14%. Общая ликвидность составляет на 2009 год — 55,97%, в отличии от 2007 года повышение составило 14,24%. По графе 5 видны результаты отклонения которые по данным Банка соблюдаются в течении летнего анализа.

Анализ краткосрочного кредитования физических лиц в АО КФ «Банк ЦентрКредит», является залогом успешного расширения присутствия «Банк ЦентрКредит» на рынке розничных банковских услуг является развитие кредитования частных лиц.(рисунок 3).



**Рисунок 3 Динамика ссудного портфеля филиала по розничному кредитованию.**

В 2005 году «БанкЦентрКредит» приступил к внедрению услуг автокредитования. Одновременно на рынок был выведен комплекс кредитных продуктов для разных ценовых предпочтений (новые иномарки, новые отечественные автомобили, подержанные автомобили, автомобили класса «Газель»). В 2006;2008 годах Банк расширил автокредитование, внедрив в практику продвижения

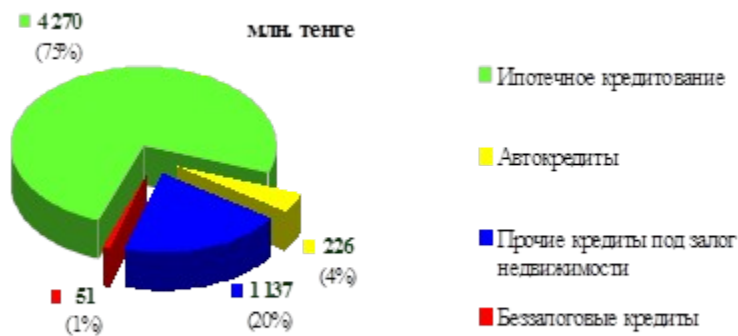
данного кредитного продукта предварительное персональное консультирование. Это нововведение усовершенствовало каналы продаж. Функции персонального банковского консультанта в продвижении продукта аналогичны функциям страхового агента. Консультант предоставляет клиенту исчерпывающую информацию по условиям кредитования, помогает заполнить все необходимые документы, передает заявления на кредит в Банк, а потом сообщает клиенту о принятом Банком решении.

Процентная ставка устанавливается кредитным комитетом Банка в зависимости от вида кредитного продукта, срока и валюты кредита.

Кредитные продукты Банка:

- -Краткосрочное кредитование (кредит) сроком до 1,5 года, минимальный размер кредита составляет не менее 30 000 долларов США, сумма предоставляемого кредита не должна превышать 50% среднемесячных нетто-поступлений на расчетные счета заемщика.
- -Кредитование расчетного (текущего) счета (овердрафт), овердрафтный период составляет не более 1 месяца, лимит задолженности по кредитованию счета устанавливается в размере до 35% среднемесячной суммы поступлений выручки на расчетный счет в Банк за 6 календарных дней месяца, предшествующих дате заявки. Предоставление обеспечения, как правило, не требуется. Максимальный срок соглашения — 1 год.
- -Предоставление долгосрочных кредитов. Срок до 5 лет
- -Организация проектного финансирования в рамках связанного среднесрочного кредитования по открытым на «Банк ЦентрКредит» лимитам кредитных линий.
- -Ипотечное кредитование;
- -Потребительский кредит. (рисунок 4)





**Рисунок 4 Структура ссудного портфеля на 01.05.2010 в разрезе продуктов**

Следующим этапом является анализ потребительского кредита. Кредитование физических лиц связано с риском. Существует разные методики оценки рисков и классификации по ним кредитов. При прочих равных условиях, чем выше риск невозврата кредита, тем выше процентная ставка по нему. Банк оценивает риски предоставления каждого кредита. Качество активов банка определяется целесообразной структурой его активов, диверсификацией активных операций, объемом рисковых активов, объемом критических и неполноценных активов и признаками изменчивости активов. (таблица 11).

**Таблица 11 Анализ краткосрочного кредита физических лиц в АО «Банк ЦентрКредит».**

Вид кредита.	Выдано в 2009 году, в.	Удельный вес.
млн. тг.	%.	
	Кредит на приобретение новых автомобилей иностранного производства.	41,9.

	Потребительский кредиты под залог недвижимости.		54,9.
	Беззалоговые кредиты.		3,2.
Итого.			

Рассматривая кредитоспособность клиентов, определяем его платежеспособности она не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику. Критерии кредитоспособности клиента в «БЦК»:

- -характер клиента;
- -способность заимствовать средства;
- -способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности);
- -капитал;
- -обеспечение кредита;
- -условия, в которых совершается кредитная операция;
- -контроль (законодательная основа деятельности соответствие характера кредита стандартам банка надзора).

Способность заимствовать средства означает наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры, дееспособность заемщика — физического лица. Способность зарабатывать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности определяется ликвидностью баланса, прибыльностью деятельности заемщика, его денежными потоками.

Если соотношение стоимости активов и долговых обязательств имеет значение для погашения ссуды в банке в случае объявления заемщика банкротом, то качество конкретного вторичного источника гарантирует выполнение заемщиком его обязательств в срок при

финансовых затруднениях. Способами оценки кредитоспособности клиента «БЦК» являются:

- — оценка менеджмента;
- — оценка финансовой устойчивости клиента;
- — анализ денежного потока;
- — сбор информации о клиенте;
- — наблюдение за работой клиента путем выезда на место.

«БЦК» разрабатывает свои правила кредитования в соответствии с законодательством нашей страны по вопросам кредитной деятельности, в том числе нормативными правовыми актами Национального банка Республики Казахстан. Правила определяют общие приоритеты, стандарты и параметры решений в области кредитной деятельности, основные принципы управления кредитными рисками и ориентируют кредитную деятельность банка на решение следующих задач:

- -формирование качественного ссудного портфеля за счет кредитования устойчиво — функционирующих субъектов хозяйственной деятельности и финансирования перспективных проектов;
- -обеспечение оптимальной структуры и размера ссудного портфеля, вне балансовых обязательств;
- -обеспечение высокого уровня безопасности и доходности размещения активов банка.

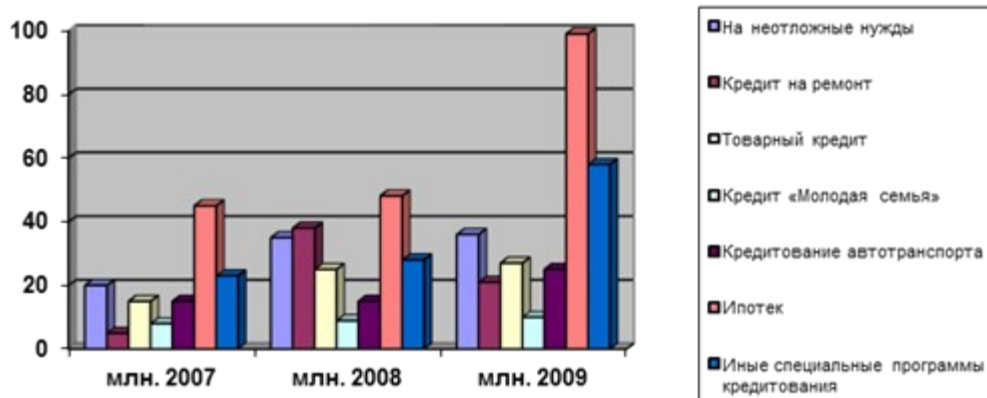
Цели внутренней кредитной политики «БЦК» обеспечение защиты собственных интересов банка, снижения рисков при проведении активных кредитных операций.(таблица 12).

Таблица 12. Структура потребительского кредитования.

Виды кредита.				Отклонение

млн. тг.	%.	млн. тг.	%.	млн. тг.	%.	млн. тг.	%.	
На неотложные нужды.		15,3.		17,7.		13,0.	+16.	— 2, 3.
Кредит на ремонт.		3,8.		19,2.		7,6.	+16.	+3,8.
Товарный кредит.		11,5.		12,6.		9,8.	+12.	— 1, 7.
Кредит «Молодая семья».		6,1.	8,9.	4,5.		3,6.	+2.	— 2, 5.
Кредитование автотранспорта.		11,5.		7,6.		9,1.	+10.	— 2, 4.
Ипотека.		34,4.	48,1.	24,3.		35,9.	+54.	+1,5.
Иные специальные программы кредитования.		17,6.		14,1.		21,0.	+35.	+3,4.
Итого.	131,0.						+145 .	;

Для четкого рассмотрения видов кредита можно воспользоваться графиком.(рисунок 5).

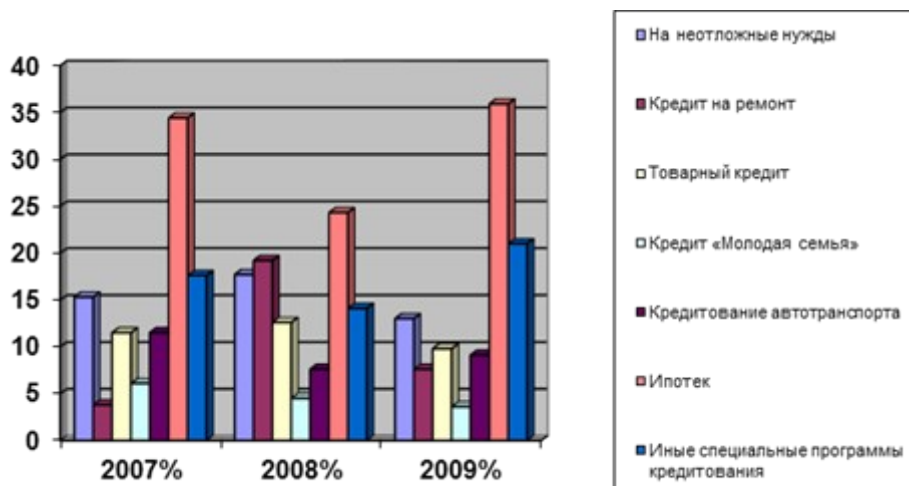


**Рисунок 5 Виды кредитования в млн. тг.**

Такой подход дает наглядную картину потребности в кредитах, что позволит банку создать специализированную базу кредитования. В данном случае наибольший интерес предоставляет ипотек — в течении всего трехлетия, и наименьший интерес кредит «Молодая семья».

Следующим графиком является процентное отношение к общей сумме потребительского кредита.

Данный график подтверждает графика 1. наибольший интерес — ипотек от 33,4 — 35,9%; такая информация позволяет быстрее с ориентироваться в видах кредита и их потребности.(рисунок 6).



**Рисунок 6. Виды кредитования в %.**

По данным рисунка 6 видно, что наибольший процент занимает ипотек на 2009 год — 99 млн тг или 35, 9% по сравнению с 2007 годом увеличение составляет 45 млн тг или 1,5%. Следующим по доходности является — кредит на неотложные нужды изменение

составляет 16 млн тг. Практически одинаковый объем составляет товарный кредит и кредитование автотранспорта соответственно — 9,8% и 9,1%.

Иные специальные програм кредитования составляет 21% на конец 2009 года.

Таким образом, анализ финансовой деятельности банка служит необходимой предпосылкой выработки стратегических решений, определяющих его развитие в перспективе.

Под анализом финансовой деятельности банка следует понимать выявление взаимосвязей и взаимозависимостей различных аспектов финансовохозяйственной деятельности банка, выраженных системой показателей. Результаты анализа служат исходной базой для принятия управленческих решений, выявления и мобилизация внутренних резервов, осуществления финансового контроля, планирования и прогнозирования, а также общей оценки результатов деятельности и состояния банка Банк ЦентрКредит — универсальный банк, основной целью которого является содействие развитию малого и среднего бизнеса и становлению среднего класса Казахстана и стран СНГ. Главная задача каждого сотрудника банка — профессиональное, качественное и быстрое обслуживание клиентов.

Резервный капитал и нераспределенная прибыль эта статья капитала ежегодно пополняется за счет капитализации всего объема прибыли, сформировавшейся на конец года. Начало 2007 г. сумма резервного капитала и нераспределенной прибыли составит 14.3 млрд. тенге, на начало 2008 г. — 21 млрд. тенге, а на начало 2009 г. — 37.5 млрд. тенге.

Несмотря на ужесточение конкуренции на рынке банковских услуг, одним из основных приоритетов для Банка остается увеличение его клиентской базы по всем линиям бизнеса. С целью достижения планов по росту клиентской базы, Банк намерен осуществить ряд мероприятий в следующих основных направлениях:

В целях повышения конкурентоспособности Банка на рынке, в следующие три года планируется разработка пакетов услуг для всех групп клиентов (Крупнейшие компании, Крупный бизнес, МСБ, физ. лица). Процесс разработки пакетов услуг, прежде всего, будет направлен на определение наиболее оптимальных для целевых групп

клиентов ставок кредитования. Кроме того, будут определяться ассортиментная и тарифная политика Банка в отношении каждой целевой группы клиентов в отдельности.

Определяем коэффициент текущей ликвидности, этот показатель характеризует расчет по своим долговым обязательствам  $K_{тл} = \text{текущие активы} / \text{текущие пассивы}$  (4).

$K_{тл}$  — коэффициент текущей ликвидности  $K_{тл} = 56\,000 / 35\,200 = 1,59$  нормативный показатель является от 2,0 до 1,25 на данном этапе клиенту можно выдать кредит.

Следующим показателем является коэффициент оперативной ликвидности  $K_{ал} = \text{ликвидные активы} / \text{текущие пассивы}$  (5).

$K_{ал}$  — коэффициент абсолютной ликвидности  $K_{бл} = 45\,000 / 35\,200 = 1,27$  и данный показатель является нормативным от 2,0–1,25. это значит что клиент имеет активы (денежные средства) погашать потребительский кредит.

Оценка кредитоспособности физических лиц, проходит индивидуально, с применением общей методики анализа. Данная методика имеет тенденцию изменяться, это зависит от условия и ситуации на рынке банковских услуг.

Банк «БЦК» имеет отдел розничного кредитования, который имеет свою методику работы с клиентом:

- -консультация клиентов по вопросам розничного кредитования;
- -прием кредитной заявки и необходимого пакета документов;
- -передача пакета документов на экспертизу юристам, СБ и оценщикам;
- -подготовка экспертного заключения;
- -внесение материалов на рассмотрение Кредитного комитета;
- -взаимодействие с менеджерами отношений по вопросам привлечения клиентов для розничного кредитования, в том числе по отработке целевых групп клиентов;

- -координация деятельности менеджеров счетов РКО по вопросам потребительского кредитования.
- -заведение в кредитный модуль кредитной заявки и залогового обеспечения;
- -подготовка запроса в Нацбанк (Кредитный регистр) или проверка по списку неблагонадежных заемщиков;
- -ввод решения Кредитного Комитета в кредитный модуль
- -подготовка договоров займа, графика погашения, договоров цессии по КИКу
- -взаимодействие с юридическим отделом по вопросам документации;
- -формирование кредитного досье и подготовка описи оригиналов документов;
- -передача кредитного досье и описи сектору учета, отчетности и контроля кредитных операций;
- -проведение проводки по оприходованию залогов в КМ;
- -проведение проводок по отражению в КМ условных и возможных обязательств;
- -подготовка и подписание распоряжения на выдачу;
- -проведение проводок по выдаче кредита в КМ;
- -ввод информации по мониторингу в Кредитный модуль;
- -пересмотр классификации займов;
- -устранение расхождений между КМ и ОДБ.

С учетом изменения экономики страны, банк вынужден изменять условия кредитования физических лиц. На данном этапе банк снизил выдачу кредита физическим лицам. Разрабатывается новая методики условия кредитования, которая носит закрытый характер.

Кредитный риск банков при кредитовании физических лиц, понимаемый как риск невозвратности ссуды и неуплаты процентов по ней в полном объеме, зависит и от материального положения, от физического состояния заемщика и его личностных качеств. В связи с этим при кредитовании частных лиц банк оценивает факторы обеспечения кредита и человеческих качеств заемщика.

Заявление заемщика на выдачу ссуды представляет собой стандартную анкету: заявление состоит из нескольких смысловых частей, эти блоки включают в себя формальные сведения о клиенте



(ФИО, адрес), характеристика испрашиваемой ссуды (размер, срок, цель), данные о финансовом состоянии.

Сейчас для этого используется «скоринг» кредитование. Сущность кредитного скоринга состоит в том, что каждый параметр оценки кредитоспособности заемщика имеет реальную оценку. Итоговая сумма баллов — это оценка кредитоспособности заемщика.

Каждый вопрос имеет максимально возможный балл, который выше для таких важных вопросов, как профессия, и ниже, как возраст.

Оценка кредитоспособности по методу скоринга является обезличенной. Таким образом, система анализа кредитоспособности физического лица состоит из двух блоков:

- 1. система оценки кредитоспособности клиента, основанная на экспертных оценках экономической целесообразности предоставления кредита.
- 2. балльные оценки (методы кредитного скоринга) но нельзя использовать только метод скоринга, можно использовать и детализированную информацию, которая, по нашему мнению, может включать в себя следующие вопросы:
  - — внешность — манеры, степень откровенности, возраст, семейное положение, семейные обязательства, хобби, почетные должности.
  - — образование
  - — квалификация
  - — физическое состояние — знание спортом, хронические заболевания с учетом последних лет.
  - — имущество — личное, личные доходы, личные долги, налоговые долги.

Для установления размера покрытия кредитного риска по потребительским ссудам банки рассчитывают специальный коэффициент, который характеризует минимальный размер платежей в погашение ссуды и максимально допустимый размер задолженности по отношению к доходам заемщика.

$K1$  = минимально допустимый размер задолженности/располагаемый доход ©  $K2$  = максимально допустимый размер задолженности/С22.

Экономически обоснованными границами можно считать следующие значимые коэффициенты:  $K1 = 10\%$ ,  $K2 = 80\%$ , следовательно, минимальный размер платежей в погашение суды может составлять 10% от С (располагаемого дохода), а максимальный размер — не более 80% от располагаемого дохода.

С учетом изменения экономики страны, банк вынужден изменять условия кредитования физических лиц. На данном этапе банк снизил выдачу кредита физическим лицам. Разрабатывается новая методики условия кредитования, которая носит закрытый характер.

3. Проблемы и перспективы развития кредитования физических лиц на современном этапе Кредитование — традиционная «сердцевина» банковского бизнеса. Кредиты предоставленные, являясь основным источником доходов, также несут в себе наибольший риск. Этот фактор усугубляется циклическими колебаниями производства, кризисом экономики в целом. Вынужденное признать наличие риска руководство банка желает свести к минимуму его степень, которому банк подвержен в результате проведения ссудных операций. Банк имеет возможность выбора наименее рискованной альтернативы путем выдачи краткой среднесрочных кредитов, с одной стороны, и выбирает оптимальное соотношение уровня риска и степени деловой активности, доходности, с другой. Поэтому долгосрочное кредитование не входит в приоритетные направления деятельности. 22].

Анализ ссудного портфеля банка направлен на оценку качества кредитного портфеля, диверсифицированности совокупности выданных кредитов, выявление наиболее приоритетных и рисконасыщенных направлений кредитования.

Проблемы ссудного портфеля, возникающие из-за смягчения стандартов кредитования, появления кредитов «особого внимания», неэффективной ревизии кредитов, из-за ослабления экономики — это главные причины убытков.

Формами обеспечения исполнения обязательств по возврату кредитов и процентов физическими лицами, как правило, являются

поручительства других физических лиц, обеспеченные залогом. Реже поручителями выступают юридические лица негосударственной собственности, государственным предприятиям выступать поручителями за физических лиц запрещено. Наиболее часто применяется залог депозитов, ценных бумаг, жилых домов и садовых домиков, гаражей, транспортных средств. После изучения платежеспособности заемщика, поручителей, представленных ими форм обеспечения обязательств по возврату кредита составляется письменное заключение с подробным обоснованием возможности кредитования. Решение о выдаче кредита на потребительские цели, как правило, принимается должностным лицом, имеющим соответствующие полномочия, на недвижимость — кредитным комитетом.

Банки должны оценивать риски, связанные с основными банковскими продуктами, и управлять ими.

Классификация активов и последующее выделение резервов под возможные убытки влияют не только на стоимость кредитного портфеля, но и на реальную стоимость банковского капитала.

Схема методов обеспечения возвратности кредита представлена на рисунке 7.

### **Рисунок 7. Методы обеспечения возвратности кредита**

Кредитный риск, т. е. опасность, что дебитор не сможет осуществить процентные платежи или выплатить основную сумму кредита в соответствии с условиями, указанными в кредитном соглашении, является неотъемлемой частью банковской деятельности. Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка. Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остается основной причиной банковских проблем. Более 80% содержания балансовых отчетов банков посвящено обычно именно этому аспекту управления рисками.

Понятие неработающих активов обычно оговаривается в рамках классификации активов. Неработающими называются те активы, которые не приносят дохода. Кредиты обычно считаются неработающими, когда основная сумма или проценты по ним

просрочены и не оплачены в течение 90 дней или более (данный период может быть разным в зависимости от конкретного законодательства). Система классификации активов, которая влечет за собой новые резервные требования, является дорогостоящей для банков. Поэтому сначала период времени, по истечении которого неработающие активы считаются просроченными, устанавливаются равным 180 дням, а затем постепенно доводят до 90 дней. 27].

Для целей финансовой отчетности портфель неработающих кредитов определяют исходя из принципиального состояния баланса, а не из просроченных платежей. Размер портфеля неработающих кредитов определяет качество общего кредитного портфеля и в конечном счете качество кредитных решений банка.

Для обеспечения эффективности реализации кредитных программ финансовым организациям необходимо прежде всего выработать стратегию развития розничного бизнеса, учитывающую все факторы и особенности данного рынка. Рассмотрим основные факторы эффективности реализации программ кредитования.

1. Создание скоринговой модели для оценки кредитоспособности заемщика. Одной из первых серьезных проблем, с которой сталкиваются финансовые организации при выходе на рынок кредитования частных лиц, является риск невозврата кредита. Естественное желание обезопасить себя от недобросовестных заемщиков влечет за собой необходимость создания скоринговой модели для оценки кредитоспособности заемщика. Скоринг — это формула, основанная на комплексных данных о заемщике различного характера, позволяющая с большей вероятностью оценить риск невозврата кредита, а также определить допустимую величину кредита и условия его предоставления. 30].

Сущность скоринга состоит в том, что каждый фактор, характеризующий заемщика, имеет свою количественную оценку. Суммируя баллы, можно получить оценку кредитоспособности физического лица. Каждый параметр имеет максимально возможный порог, который выше для важных вопросов и ниже для второстепенных. Сегодня известно достаточно много методик кредитного скоринга. Одной из самых известных является модель Дюрана. Дюран выделил группы факторов, позволяющих максимально определить степень кредитного риска, и коэффициенты для

различных факторов, характеризующих кредитоспособность физического лица:

- 1. Пол: женский (0, 40), мужской (0);
- 2. Возраст: 0,1 балла за каждый год свыше 20 лет, но не больше чем 0,30;
- 3. Срок проживания в данной местности: 0,042 за каждый год, но не больше чем 0,42;
- 4. Профессия: 0,55 — за профессию с низким риском; 0 — за профессию с высоким риском; 0,16 — другие профессии;
- 5. Финансовые показатели: наличие банковского счета — 0,45; наличие недвижимости — 0,35; наличие полиса по страхованию — 0,19;
- 6. Работа: 0,21 — предприятия в общественной отрасли, 0 — другие;
- 7. Занятость: 0,059 — за каждый год работы на данном предприятии.

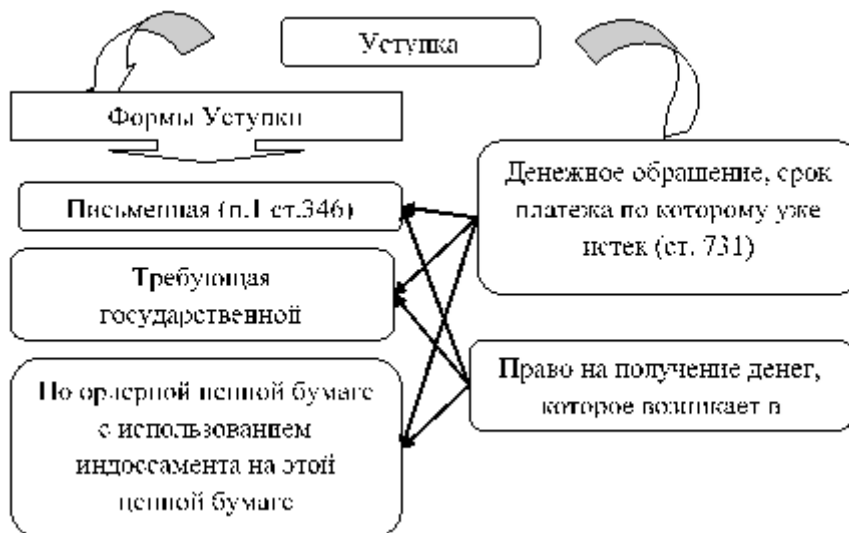
Согласно Дюрану, существует порог, перейдя который человек считается кредитоспособным. Этот порог равен 1,25. То есть если набранная сумма баллов больше или равна 1,25, то потенциальному заемщику выдается испрашиваемая им сумма [20, с. 30].

От способности банка быстро и точно оценивать риски в конечном счете зависит успех и окупаемость его программы кредитования. Безусловно, для выработки эффективной скоринговой модели банк должен обладать ретроспективной статистической информацией, накопленной в течение определенного периода работы на рынке розничного кредитования. Тем не менее начало сбора этой информации должно быть положено уже на самом старте программ кредитования, и каждый банк, приступающий к розничному кредитованию населения, должен разрабатывать собственную скоринговую модель, отвечающую его потребностям и особенностям его клиентской базы.

Однако скоринговая модель оценки кредитоспособности физических лиц имеет свои недостатки:

- высокая стоимость адаптации используемой модели под текущее положение дел;
- большая вероятность ошибки модели при определении кредитоспособности потенциального заемщика, обусловленная субъективным мнением специалиста.

Одним из вариантов решения выше поставленной задачи является применение алгоритмов, решающих задачи классификации, т. е. отнесения какого-либо объекта (потенциальный заемщик) к одному из заранее известных классов (Давать / Не давать кредит). Такого рода задачи с большим успехом решаются при помощи деревьев решений. Деревья решений — один из методов автоматического анализа данных. Получаемая модель — это способ представления правил в иерархической, последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение. (рисунок 8).



**Рисунок 8. Пример дерева решений.**

Сущность этого метода заключается в следующем:

- на основе данных за прошлые периоды строится дерево. При этом класс каждой из ситуаций, на основании которых строится дерево, заранее известен. В нашем случае следует знать, были ли возвращены основная сумма долга и проценты и не было ли просрочек в платежах. При построении дерева все известные ситуации обучающей выборки сначала попадают в верхний узел, а потом распределяются по узлам, которые в свою очередь могут быть разбиты на дочерние

узлы. Критерий разбиения — это различные значения какого-либо входного фактора. Для определения поля, по которому будет происходить разбиение, используется показатель, называемый энтропия, или мера неопределенности. Выбирается то поле, при разбиении по которому устраняется больше неопределенности. Неопределенность тем выше, чем больше примесей (объектов, относящихся к различным классам) находятся в одном узле. Энтропия равна нулю, если в узле будут находиться объекты, относящиеся к одному классу;

- — полученную модель используют при определении класса (Давать / Не давать кредит) вновь возникших ситуаций (поступила заявка на получение кредита);
- — при значительном изменении текущей ситуации на рынке дерево можно перестроить, т. е. адаптировать к существующей обстановке.
- 2. Формирование востребованного продуктового ряда. Следующий основополагающий вопрос, который встает перед банком, вырабатывающим розничную стратегию развития, — формирование продуктового ряда, который будет востребован клиентом. При этом на первое место выходит оценка условий, на которых конкретный продукт может быть предложен клиенту и будет пользоваться спросом. Эта оценка затрагивает широкий перечень аспектов, начиная со стоимостных характеристик самого продукта — максимальной суммы кредита и процентной ставки по нему — и заканчивая условиями получения данного продукта — сроками рассмотрения заявки на предоставление кредита, сроками кредитования, необходимыми документами для оформления кредита и т. п. 26]

Очевидно, что все параметры кредитного продукта должны рассматриваться в совокупности, а также должны легко варьироваться в зависимости от изменения предпочтений клиентов и динамики предложения продуктов по рынку в целом. Все это приводит банк к необходимости обеспечения гибкости, благодаря которой он сможет быстро и оперативно реагировать на перемены в настроении

потребителей и тенденции рынка путем предложения новых востребованных продуктов или новых условий по уже существующему продуктовому ряду.

Поэтому многие банки, стремясь пойти навстречу пожеланиям заемщика, предлагают так называемые экспресс-кредиты. Кредитные продукты такого рода отличает быстрота рассмотрения заявки, а также минимальный перечень требуемых документов. Оформляются подобные кредиты непосредственно в учреждениях торговли или сервиса, так что у клиента нет нужды посещать банк, что представляется несомненным преимуществом. Если выдача кредита по «классической» схеме (от момента подачи заемщиком заявления до момента вынесения соответствующего решения и оформления всех бумаг) занимает несколько дней, то для экспресс-кредитов этот срок составляет, как правило, порядка 30 минут [19].

Жилищная проблема, обострившаяся при переходе к рынку в условиях постоянного роста стоимости жилой недвижимости и невысокого уровня доходов населения, предопределяет необходимость разработки и внедрения приемлемых для различных групп населения моделей ипотечного жилищного кредитования, адаптированных к экономике республики.

Внедрение двухуровневой модели ипотечного кредитования, одним из участников которой являлось бы Национальное ипотечное агентство, созданное для рефинансирования банков. Это будет способствовать распределению рисков среди множества участников системы и повышению доходности банков за счет расширения спектра оказываемых розничных услуг, а также социальной стабильности общества посредством решения жилищной проблемы граждан. Кроме того, развитие данной модели обеспечит эффективность решения проблемы поиска долгосрочных кредитных ресурсов [8].

3. Развитие кредитования по карточкам. Помимо обеспечения привлекательности для клиента кредитного продукта за счет предложения доступных процентных ставок, увеличения суммы кредита и срока кредитования финансовые организации стремятся предоставить клиенту комфортабельные условия его получения и погашения. В процессе поиска наиболее результативных схем обслуживания клиентов в области кредитования все большее внимание начинает уделяться пластиковой карточке. В этом случае



карточка выступает сразу в двух ипостасях — как кредитный продукт (кредитная карточка с возможностью овердрафта — нецелевой кредит) и как инструмент управления кредитным счетом в рамках любой программы кредитования, будь то потребительский кредит на три месяца на покупку бытовой техники, или кредит на покупку автомобиля, выплачиваемый в течение нескольких лет.

Статистика свидетельствует о том, что количество кредитных карточек, выпускаемых банками, неуклонно растет, хотя и значительно уступает показателям некарточного кредитования. По прогнозам экспертов, по мере эволюции рынка карточки будут все больше занимать ниши, в которых сейчас активно развиваются другие кредитные продукты — экспресс-кредиты в магазинах, нецелевые кредиты и автокредитование. Соответственно, развитие кредитования по карточкам повлечет за собой создание соответствующей инфраструктуры с высокой пропускной способностью, обеспечивающей возможность погашения кредита без привязки к конкретному отделению банка [17].

4. Обеспечение массовости при сокращении операционных издержек. Как отмечают банковские эксперты, запуск программ по предоставлению потребительских кредитов может принести ожидаемый доход только в том случае, если процесс кредитования будет охватывать широкие массы населения. Именно поэтому целью любой финансовой организации, выходящей на рынок розничных услуг, является привлечение максимально возможного числа частных лиц. Одновременно это влечет за собой необходимость обеспечения эффективного обслуживания больших потоков клиентов при минимальных операционных издержках и времени на совершение различных видов операций, начиная с обработки заявления на открытие кредита и заканчивая погашением процентов по кредиту.

Серьезные операционные затраты на обслуживание клиентов, в принципе, являются одной из основных особенностей сектора розничного кредитования. Развивая кредитное направление бизнеса, банк старается найти баланс между востребованностью продукта со стороны потребителя и прибыльностью программ кредитования для самого банка. Первое требует обеспечения привлекательности кредитных продуктов для клиентов за счет создания выгодных финансовых условий займа и удобных способов погашения процентов

по нему, второе — оптимизация процесса обслуживания клиентов с целью сделать его наименее ресурсозатратным.

На практике банки, которые рассматривают розничный бизнес как стратегическое направление развития, сталкиваются со специфическими проблемами. С одной стороны, это необходимость централизованного ведения данных о счетах, клиентах и операциях в режиме on-line. С другой стороны такие операции создают чрезмерную нагрузку на автоматизированную банковскую сеть банка. В этой связи на выходе получаем значительный рост затрат не только на программное обеспечение, но и на аппаратное обеспечение и каналы связи и т. д. Хотя идеальных решений рынок программных продуктов пока не предлагает, вариант, который вполне устраивает банки, найден. Это независимые от автоматизированной банковской сети централизованные системы и хранилища данных. Одна из таких систем обслуживания клиентов по счетам физических лиц состоит из централизованного хранилища данных по счетам физических лиц, сервера авторизации запросов от пунктов продажи услуг, локальных систем ведения договоров и пунктов продажи банковских услуг.

Возможности данной системы состоят в следующем:

- — обеспечение единообразного продуктового ряда как для головного офиса, так и для филиальной сети банка.
- — решение аналитических задач — оперативная оценка деятельности каждого сотрудника банка, любого структурного подразделения и всего банка в целом.
- — обеспечение технологического, финансового и прочего контроля над деятельностью всех пунктов продажи банковских услуг [6].
- 5. Внедрение механизма работы с просроченными задолженностями. Наконец, проблемой, требующей соответствующих действий, как от самого финансового института, так и от банковского общества в целом, является несоблюдение условий возвратности кредитов со стороны неплатежеспособных заемщиков. Несмотря на то что, по оценке экспертов, уровень задолженности, уже не подлежащий погашению, среди кредитных учреждений достаточно невысок, очевидно, что по мере

роста рынка и вовлечения все более широких слоев населения, этот показатель будет возрастать.

Частично проблему должно решить предоставление информации о заемщиках специально созданным организациям — кредитным бюро — с целью обезопасить участников рынка от повторной выдачи кредита недобросовестному клиенту. Кредитное бюро — это специализированное учреждение, аккумулирующее информацию обо всех кредитах, выданным физическим и (или) юридическим лицам в целях предупреждения и снижения кредитных рисков. Совокупность данных о предоставленных кредитах формирует кредитную историю каждого заемщика и составляет так называемый архивный фонд. В настоящее время в странах с устоявшейся рыночной экономикой широко используются услуги этих специализированных учреждений. Они используют различные стратегии:

- — создание базы данных, включающей только негативную информацию о потенциальных заемщиках;
- — формирование «клуба пользователей», объединяющих группы кредитных организаций с целью обмена информации о клиентах;
- — накопление полной информации обо всей кредитной истории заемщиков.

Подводя итоги, следует отметить, что кредитование физических лиц — перспективное направление рынка банковских услуг. Его дальнейшее развитие в нашей республике связано с разработкой и внедрением новых кредитных продуктов, ориентированных на потребителя, совершенствованием моделей оценки кредитоспособности заемщиков, позволяющих минимизировать банковские риски, внедрение новых схем и методов кредитования, снижающих общие издержки банка, а также с развитием принципиально новых специализированных учреждений — кредитных бюро, способствующих сокращению времени проверки банком надежности кредитополучателей.

На данном этапе кредитная система Республики Казахстан находится на качественно новом уровне своего развития, и большинство реформ, направленных на создание основы для ее успешного функционирования в дальнейшем, уже осуществлены. Повышение кредитного рейтинга Казахстана до мирового уровня

подтверждает, что финансовый сектор Казахстана развивается успешно, а меры, предпринятые в целях эффективного развития кредитной системы республики, ставят ее на первое место среди других стран СНГ. 32].

Правительство и Национальный Банк видят дальнейшее развитие финансового сектора в приведении всех его сегментов к международным стандартам в условиях предстоящей либерализации валютных отношений и возможного внедрения единого валютного пространства с отдельными странами.

В последнее время коммерческие банки, раньше более охотно работавшие с корпоративными клиентами, все больше уделяют внимания розничному клиенту. Практически все банки первой десятки заявили о создании собственных программ кредитования физических лиц.

На доступность кредитов для населения в смысле готовности банков выдавать такие кредиты сильно влияет два обстоятельства: что у банков мало «длинных» денег, и что выдача относительно «маленьких» кредитов менее выгодна, чем выдача крупных кредитов.

Поэтому, проблема необходимости развития системы потребительского кредитования затрагивает проблемы как макроуровня, так и механизма кредитования в отдельном банке в частности.

Экономическую основу возврата кредита составляет кругооборот и оборот фондов участников воспроизводственного процесса, а также законы функционирования кредита. Однако наличие объективной экономической основы возврата кредита не означает автоматизм этого процесса. Только целенаправленное управление движением ссуженной стоимости позволяет обеспечить ее сохранность, эквивалентность отдаваемой займы и возвращаемой стоимости. В отличие от западных наши банки не спешат списывать безнадежные кредиты. По данным надзорного органа, по состоянию на 1 октября объем кредитов, списанных за баланс, составил немногим более 138 млрд. тенге, или около 1,4% от кредитного портфеля. По всей вероятности, банкиры еще не теряют надежду добиться возврата если не всего проблемного долга, то хотя бы части. В связи с улучшением ситуации в мировой экономике и ростом цен на экспортируемые нами товары шансы на это в последнее время несколько повысились.

Повышение платежеспособности заемщиков могло бы значительно снизить напряжение в банковской системе, так как возврат даже небольшой доли проблемных кредитов позволит банкам снизить объем уже сформированных провизий на возможные потери по ссудам, что положительно скажется как на результатах финансовой деятельности, так и на размере собственного капитала.

В противном случае отрабатывать убытки, возникшие во многом в результате масштабной раздачи кредитов в предыдущие годы, придется многие годы. Тем более что зарабатывать деньги будет сложнее. Неработающие кредиты доходов не приносят, а возместить расходы в основном за счет операционной деятельности будет весьма сложно, а по банкам с высокой долей таких кредитов — невозможно. Следовательно, даже при благоприятном стечении обстоятельств выздоровление казахстанской банковской системы будет болезненным и длительным.

Вступление Казахстана в рынок в значительной мере связано с реализацией потенциала кредитных отношений. Поэтому одним из обязательных условий формирования рынка является коренная перестройка денежного обращения и кредита.

Главная задача реформы — максимальное сокращение централизованного перераспределения денежных ресурсов и переход к преимущественно горизонтальному их движению на финансовом рынке. Создание финансового рынка означает принципиальное изменение роли кредитных институтов в управлении народным хозяйством и повышение роли кредита в системе экономических отношений.

Современные банки оказывают широкий спектр услуг клиентам, применяют новейшую технику банковских операций, обеспечивают высокий уровень обслуживания. Главная экономическая функция банков — кредитование, осуществляемая для финансирования потребительских и инвестиционных целей предприятий, организаций, физических лиц и государственных органов.

От того, насколько хорошо банки реализуют свои кредитные функции, во многом зависит экономическое положение обслуживаемых ими клиентов. Реализуя функцию кредитования, банки тем самым обеспечивают свою ликвидность, а значит, и стабильность функционирования в системе рыночных отношений.

Огромное значение приобретают вопросы банковского обслуживания населения, самых широких его слоев. Зарубежный опыт свидетельствует, что банки, которые предоставляют различные услуги населению, совершают с ним широкий круг банковских операций, обычно имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг.

В последнее время в рамках дальнейшей диверсификации своей деятельности в практику работы казахстанских банков все больше внедряется потребительское кредитование.