

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 «Экономика»

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Кредитная политика коммерческого банка (на примере АО«ОТП Банк»)»

Студент

А. Г. Джагарян

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А. И. Афоничкин

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор, доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 2017 г.

Тольятти 2017

Аннотация

Тема данной выпускной квалификационной работы: «Кредитная политика коммерческого банка на примере АО «ОТП Банк»».

Кредитная политика банка отражает видение экономики страны коммерческим банком. Она же косвенно влияет на экономику страны в плане перераспределения денежных средств между населением и кредитными организациями.

Квалификационная работа включает 84 страницы, 13 таблиц, 8 рисунков, 25 библиографических источников.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитование, кредит, кредитования физических лиц, корпоративного кредитование, автокредитование, ипотека, потребительский кредит.

Объектом изучения является кредитная политика АО «ОТП Банк», а предметом – совершенствование кредитной политики банка.

Целью данной работы является изучение кредитной политики коммерческого банка на примере АО «ОТП Банк».

Данная работа состоит из трех глав, введения, заключения, списка используемой литературы и приложения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, формулируется цель и задачи исследования, указывается объект и предмет исследования. Первая глава посвящена исследованию теоретические основ кредитования в коммерческих банках. Во второй главе дана экономическая характеристика АО «ОТП Банк», проведен анализ кредитного портфеля банка. Третья глава посвящена описанию проблем, возникающих при кредитовании юридических и физических лиц, а также процессу совершенствования кредитной политики банка и кредитных продуктов.

В ходе исследования были определены недостатки текущих кредитных продуктов банка и предложены меры по их модернизации с целью повышения уровня прибыли банка.

Abstract

The topic of the graduation work is «Credit policy of a commercial bank on the example of AO «OTP Bank».

A credit policy of a bank represents the vision of the country's economy by the commercial bank. It indirectly affects the country's economy in terms of reallocation of funds between people and credit organizations.

The graduation work consists of 84 pages, 13 tables, 8 figures, and 25 references.

The object of the graduation work is the credit policy of AO OTP Bank, and the subject is the improvement of the bank's credit policy.

The aim of the work is to research the commercial bank's credit policy on the example of AO OTP Bank.

This work consists of an introduction, three chapters, a conclusion, references, and an appendix.

In the introduction, the relevance of the chosen topic is substantiated, aims and tasks of the research are formulated, and the object and the subject of the research are set.

The first chapter is devoted to the study of theoretical basis for commercial banks' crediting.

The second chapter gives economic characteristics of AO OTP Bank, and the loan portfolio of the bank is analyzed.

The third chapter is devoted to the description of problems arising from crediting to legal entities and individuals, as well as to the process of improving the bank's credit policy and its credit products.

Содержание

Введение	5
1 Теоретические основы кредитования в коммерческом банке	9
1.1 Основы кредитной политики коммерческого банка	9
1.2 Классификация кредитов в коммерческом банке	18
1.3. Оценка кредитной деятельности коммерческого банка	23
2 Анализ кредитной политики банка АО «ОТП Банк»	35
2.1 Характеристика коммерческого банка АО «ОТП Банк»	35
2.2 Анализ кредитной политики банка	49
3 Перспективы совершенствования кредитования	63
3.1 Проблемы кредитной политики коммерческого банка	63
3.2 Пути совершенствования кредитной политики АО «ОТП Банк»	69
Заключение	78
Список используемой литературы	85
Приложения	85

Введение

Современная экономика не возможна без инструментов кредитования, которые позволяют перераспределять средства между финансовыми компаниями, предприятиями и физическими лицами. Подобное перераспределение на условиях возвратности и платности, позволяют расти потребительской возможности граждан, а также развивать и увеличить производственные возможности предприятий. Подобный механизм поддерживает экономику страны в целом, что так же влияет на социальную политику государства.

Кредитование — это активная операция в банке, которая приносит доходы, но и вместе с ним риски для банка. Данный продукт для многих банков является отправной точкой для развития отношений между ними и заемщиком и выражается в осуществление дополнительных продаж страховых, банковских и не банковских продуктов. Развитие этих отношений в долгосрочной перспективе важны для обеих сторон, так как приносят им выгоду.

Для осуществления кредитной деятельности, которая способна не только привлечь заемщиков, но и приносить существенные доходы при минимальных рисках, каждый банк разрабатывает собственную кредитную политику. Данный документ регламентирует соотношение кредитных продуктов в портфеле банка, процесс оценки залога, заемщика, выдачи самого кредита. Также она регламентирует и оценку кредитного риска по банку в целом.

На кредитную политику банка влияет ряд макроэкономических и микроэкономических факторов.

Среди макроэкономических внешних факторов принято выделять экономическую ситуацию в стране в целом, государственную политику, на какой стадии экономический цикл государства, уровень реальной и официальной инфляции и процентных ставок по стране, уровень конкуренции в банковской сфере. На эти факторы коммерческий банк самостоятельно повлиять не может.

Особенно не предсказуемым макроэкономическим фактором являются юридические вопросы. Регулирующие органы оказывают большое влияние на кредитную политику всех банков страны через издание указов, нормативом, директив, максимальных и минимальных процентных ставок, и размеров обязательных резервов.

Микроэкономическими факторами, на которые банк может влиять, но при этом они также оказывают влияние на кредитную политику, являются ресурсная база банка, средняя стоимость привлечения денежных ресурсов на обеспечение деятельности банка, размер клиентской базы, в какой области специализируется банк, ликвидность кредитного учреждения в целом. Но с развитием кредитного рынка не менее важную роль теперь играет человеческий фактор, а именно квалификация персонала, их склонность к предварительному анализу, готовность работать с различными категориями заемщиков.

Кредит является по факту процедурой выдачи средств банка на условиях срочности и платности заемщику, в связи с этим возникает проблема поиска и привлечение средств для данного процесса. Источниками обычно становятся собственные средства банка, деньги клиентов, размещенные на счетах, хотя они являются самыми опасными с точки зрения срочности возврата, также деньги привлекаются с депозитов, пенсионных счетов, межбанковских кредитов, а также путем выпуска долговых ценных бумаг от имени банка кредитора. Источники кредитования также прописываются в кредитной политике банка.

Актуальность данной темы заключается в том, что кредитная политика частного банка на прямую, способна влиять на экономическую ситуацию в стране:

– через определение источников кредитования, благодаря чему формируются новые кредитные и прочие банковские продукты, увеличивающие или уменьшающие денежную массу в стране;

- через определение процентных ставок по кредитным продуктам, которые будут косвенно влиять на уровень инфляции и развитости той или иной отрасли экономики, через вливание кредитных средств в ее развитие;

- через формирование резервного фонда по кредитным рискам, которые в долгосрочной перспективе определяют будет ли существовать данный банк, и будут ли получать свои доходы его кредиторы.

Именно благодаря подобному влиянию, кредитная политика коммерческих банков важна в разрезе развития экономики страны в целом.

Целью данного исследования является изучение кредитной политики коммерческого банка на примере АО «ОТП Банк».

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы кредитной политики коммерческого банка;

- классифицировать выдаваемые в настоящее время кредиты;

- изучить методики оценки кредитной деятельности коммерческого банка, которую применяют в Банке России и применяемую внутри банков;

- дать характеристика финансовой деятельности АО «ОТП Банк»;

- проанализировать структуру кредитного портфеля изучаемого банка;

- определить проблемы кредитной политики АО «ОТП Банк»;

- определить пути совершенствования кредитной политики АО «ОТП Банк».

Объектом исследования выступил АО «ОТП Банк». Для анализа финансового состояния банка и его кредитного портфеля были исследованы годовые отчеты с 2014 по 2016 годы. Предметом исследования выступила кредитная политика банка.

Практическая значимость работы обусловлена стремлением банков увеличить поток выдаваемых кредитов при снижении уровня риска по ним,

данную цель решают меры совершенствование кредитной политики, которые были разработаны в ходе исследования.

В качестве научной основы работы были использованы учебные и научные работы отечественных и зарубежных авторов в области банковского менеджмента, кредитования и банковского дела, банковское законодательство, а также аналитические данные ЦБ РФ и банковская отчетность по МСФО АО «ОТП Банк» за исследуемый период.

В процессе выполнения работы использовались методы сравнения, аналитических коэффициентов и экспертной оценки.

Структура выпускной квалификационной работы представлена: введения, тремя главами, заключением, списком использованной литературы и приложений, а также 13 таблиц и 8 рисунков.

1 Теоретические основы кредитования в коммерческом банке

1.1 Основы кредитной политики коммерческого банка

В условиях рыночной экономики, когда развитие банковского сектора происходит под влиянием жесткой конкуренции, коммерческие банки для обеспечения своего поступательного развития не только осуществляют традиционные банковские операции, но и существенно расширяют линейку банковских услуг, как для корпоративных клиентов, так и для населения. Одним из важнейших документов который регламентирует процесс получения доходов благодаря одной из самых популярных активных операций – кредитованию, является кредитная политика банка.

Кредитная политика – это часть стратегического плана коммерческого плана, которая определяет курс развития банка в области кредитно-инвестиционных операций и регламентирует основные процедуры внутри нее, тем самым обеспечивая максимальную доходность, по кредитным операциям соблюдая баланс между доходностью и приемлемым уровнем риска. [7, с. 124].

Сущность кредитной политики банка заключается в балансе таких параметров как безопасность, надежность, прибыльность и перспективность кредитных операций, то есть банк по средством кредитной политики стремится получить больший доход при умеренном риске, при этом наладить долгосрочные взаимовыгодные отношения с клиентом. Кредитная политика – это определение приемлемого уровня риска, который может взять на себя банк, при сохранении достаточного уровня дохода. Отсутствие кредитной политики неизбежно увеличивает риски кредитования.

Ответственность за реализацию кредитной политики лежит на Совете директоров банка. Разработку, проведение и контроль за кредитной политикой осуществляет кредитный комитет банка. Разработка осуществляется по определённой схеме, которая позволяет учесть все необходимые нюансы и заложить базу для ее дальнейшего развития (см. рис. 1.1)

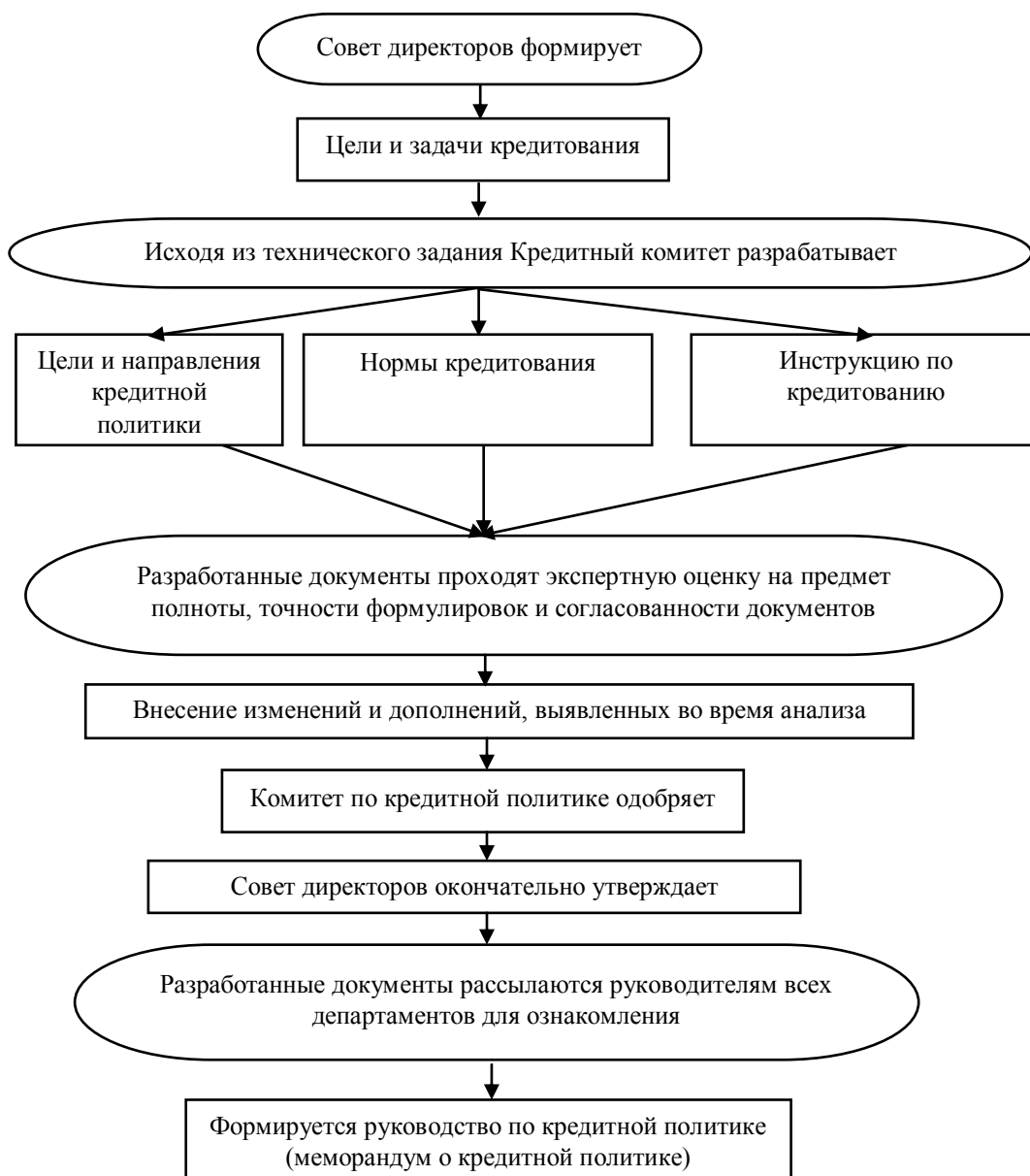


Рисунок 1.1 - Схема разработки кредитной политики банка

Положение о кредитной политике, или как его еще называют кредитный меморандум, обязан содержать в себе следующую информацию:

- цели кредитной политики, максимальная сумма кредита, которая может быть выдана без ущерба надежности банка, а также условия по кредитам и заемщикам, от которых рекомендуется воздержаться менеджерам на местах;
- определяется перечень регионов, где банк считает необходимым усиление влияния в области кредитования, а также подобный список,

ограничивающий действия кредитных менеджеров на местах по максимальной (минимальной) сумме займа, сроках и прочих условиях;

– четкий регламент по выдаче кредитов, о процессе контроля качества кредитов, о процессе профилактики образования задолженности, о контроле качества кредитов, регламент взыскания просроченной задолженности и так далее.

Цели, отражаемые в кредитной политике должны согласовываться и дополнять общие стратегические цели банка по таким параметрам, как прибыльность, ликвидность, агрессивность, капиталность, надежность, перспективность.

Ключевыми элементами кредитной политики являются:

- 1) организация кредитной деятельности;
- 2) управление кредитным портфелем;
- 3) контроль кредитной деятельности;
- 4) распределение полномочий;
- 5) общие критерии отбора кредитов;
- 6) лимиты по отдельным направлениям кредитования;
- 7) сопровождение кредитных договоров;
- 8) резервирование на случай потерь по кредитам.

Кредитный процесс основывается на принципах, заложенных в рамках кредитной политики, благодаря им можно определить прямую зависимость эффективности деятельности коммерческого банка от полноты их применения.

Принципы кредитной политики в рамках деятельности банка можно разделить на специфические и общие.

Под общими принципами понимают принципы, которые могут быть применимы не только к кредитной политике определенного банка, но и к макроэкономической кредитной политике государства и центрального банка Российской Федерации. [12, с.92]

Кредитная политика банка наряду с принципами имеет ряд функций, которые действуют не только внутри банка, но и распространяют свое влияние на всех участников кредитного процесса, а именно заемщиков, контролирующие органы, независимых агентов.

Первой рассмотренной функцией станет коммерческая, которая выражается в получении прибыли от всех реализованных кредитных операций банка не зависимо от типа заемщика.

Следующая функция стимулирующая, она ответственна за побуждение участников кредитных отношений к агрегированию и применению банковских ресурсов, что дает кредитору возможность прибыль, а заемщику – покрыть временную потребность в ресурсах.

Основополагающей функций является платность и срочность кредита, на которой основывается конкурентная борьба за заемщика. Данная функция подталкивает банки снижать стоимость и увеличивать срок для привлеченных ресурсов в целях повышения их прибыльности, а заемщику напротив подталкивает как можно быстрее выплатить кредит, чтобы сократить возможные расходы по его использованию и содержанию.

Основной административной функцией является контрольная, которая дает полномочия определенным департаментам и отдельным сотрудникам контролировать процессы привлечения и распределения банковских ресурсов с учетом целей и задач кредитной политики, а также с учетом основных показателей банка.

Дополняет контрольную функцию аналитическая, которая регламентирует применение различных методов и приемов анализа при оценке кредитоспособности потенциального заемщика, риска неуплаты кредитных взносов в будущем, а также анализ последствий кредитных отношений для обеих сторон и пути их развития.

Еще одной функцией, которая условно может быть отнесена к типу административных, является кадровая функция. Она способствует процессу

рекрутинга и адаптации персонала, необходимого для реализации целей и задач кредитной политики.

Следующая функция кредитной политики адаптационная, она призвана обеспечить устойчивость кредитной системе банка, посредством постоянной модификации и усовершенствования кредитной политики, а вместе с ней и кредитного процесса. Изменения вносятся в соответствии с изменениями макро- и микроэкономических факторов.

При этом определение принципов кредитования в рамках данной политики, косвенно и прямо влияет на экономику страны, в частности на ряд макроэкономических факторов, связанных с банковским сектором, а они на политику банка.

Рассмотрим подробнее макроэкономические факторы, влияющие на кредитную политику банка:

- общее состояние экономики страны: в рамках данного фактора при формировании кредитной политики учитываются темпы роста ВВП, дефицит бюджета, дефицит внешнеторгового сальдо, уровень инфляции и так далее;

- региональная специфика: данный параметр учитывается во время формирования региональных кредитных продуктов, при этом учитываются конкуренция, уровень цен на банковские услуги, срочность вкладов и программа лояльности в других банках, а также прочие факторы, характеризующие конкурентные продукты в регионе;

- денежно-кредитная и фискальная политика государства, здесь учитываются параметры, закладываемые в основополагающие документы, так как кредитная политика отдельного банка должна согласовываться с государственной и Банка России.

Кроме макроэкономических факторов банк учитывает и микроэкономические факторы внутри себя, для того чтобы будущая кредитная политика учитывала возможности и направления развития:

– кредитный потенциал коммерческого банка, оценивается первым и задает основополагающие параметры будущей кредитной политики;

– степень рискованности видов, форм и методов кредитования, данный параметр анализируется для оценки уровня риска, который может принять на себя банк, а также вероятность его реализации при данных методиках анализа;

– квалификация персонала банка, в современном мире данный показатель все больше уступает другим практически во всех продуктах в связи автоматизацией, но для линейки премиум продуктов банка, в частности кредитования крупных корпоративных клиентов, он является одним из основополагающих, так как кредитный-менеджер в данном случае должен быть достаточно компетентен для налаживания долгосрочных отношений с заемщиком, но также он должен быть достаточно наблюдателен чтобы заметить изменения в платежеспособности клиента и принять меры по профилактике риска не выплаты кредита;

- уровень автоматизации процессов, данный фактор является относительно новым и учитывает степень автоматизации кредитного процесса и потенциал его развития и влияния в рамках кредитной системы банка.

Таким образом, кредитная политика банка отражает приоритеты индивидуальной политики коммерческого банка в частности и общегосударственной кредитной политики в целом.

Исходя из применяемых к кредитной политике факторов, она может подразделяться на несколько видов согласно определённым критерием, которые согласуются с макро- и микроэкономическими факторами. Классификация видов кредитной политики представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Классификация кредитной политики

Критерии классификации	Виды кредитной политики
1	2
1. По географии кредитования	– региональная политика; – национальная политика; – международная политика.
2. По типам рынков	– политика на финансовых рынках; – политика на рынках корпоративных кредитов; – политика на рынках потребительских кредитов.
3. По степени рискованности	– агрессивная политика (высокий риск, высокий доход); – классическая политика (сбалансированность и диверсификация рисков, стабильность доходов); – без рисковая политика (минимизация рисков).
4. По субъектам кредитных отношений	– политика по отношению к юридическим лицам; – политика по отношению к физическим лицам.
5. По срокам кредитования	– краткосрочная политика; – долгосрочная политика.
6. По отраслевой направленности	– политика по отношению к промышленным предприятиям; – политика по отношению к торговым организациям; – политика по отношению к строительным организациям; – политика по отношению к сельскохозяйственным предприятиям; – политика по отношению к прочим отраслям экономики.
7. По кредитоспособности заемщиков	– стандартная политика; – льготная политика; – рисковая политика (кредитование проблемных заемщиков).

Кредитная политика затрагивает основные аспекты кредитования, которые в целом можно определить, как систему реализации принятых направлений кредитной политики.

Кредитная политика должна четко отражать все свои элементы и соответствовать определенным требованиям:

- положения кредитной политики должны представлять собой директивные указания или краткие описания, а не полноценные инструкции, если она необходима, она указывается в тексте и прикладывается как приложение к положению;

- четко, без иносказаний определять цели и задачи кредитования внутри банка;

- определять правила и инструменты реализации целей и задач;

– сопровождаться методическим обеспечением, оформленным в виде стандартов, а также инструкций. Стандарты кредитования являются подробным руководством для сотрудников банка, при этом их нельзя путать с инструкциями, в которых четко прописывается последовательность действий в том или ином случае.

Кредитная политика банка, как говорилось ранее, разрабатывается в тесной связи с другими элементами банковской политики, которые в совокупности образуют банковскую стратегию:

- депозитная политика;
- процентная политика;
- политика управления ликвидностью.

Депозитная политика коммерческого банка представляет собой стратегию, а также тактику банка в области привлечения денежных средств, их распределения с целью покрытия потребностей банка в ресурсах в части заемного капитала. Здесь устанавливается допустимая стоимость привлечения, сроки, перечень возможных кредиторов. Как уже говорилось ранее, банк кредитует заемщиков не только за счет собственных средств, но и заемных.

Увеличение размера банковских ресурсов за счет займов, дает банку возможность увеличения получаемой прибыли за счет увеличения фонда кредитования, а исходя из этого возможного потока процентных платежей.

При этом депозитная политика закладывает ставку депонирования, которая ложится в ставку по выдаваемым кредитам, так как последняя не может быть ниже депозитной, в связи с тем, что это привлечет к убыткам, кредитная политика обязана учитывать параметры, закладываемые депозитной политики, чтобы понимать какими ресурсами банк потенциально располагает, по какой цене и на какой срок.

Следующим документом, с которым должна согласовываться кредитная политика является процентная политика, она представляет собой стратегию и

тактику банка в области установления и изменения процентных ставок. [14, с. 154].

Процентная политика коммерческого банка призвана обеспечить максимальную рентабельность банка за счет увеличения процентных доходов и уменьшения процентных расходов, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективах.

Политика управления ликвидностью коммерческого банка представляет стратегию и тактику управления балансом активных и пассивных операций. Положение представляет собой набор инструментов, обеспечивающих эффективное решение поставленной задачи по сохранению ликвидности активов банка. Для этого в ней описывается ряд методов призванных обеспечить достижение заданных параметров. Методы основаны на управлении активами, пассивами и их балансом в одном временном промежутке. Выбор того или иного метода управления обусловлен характеристиками банковского портфеля, особенностями кредитных и депозитных операций, а также внешней средой в которой вынужден работать банк.

Организация и контроль кредитной деятельности возложена на кредитный департамент банка, которая перераспределяет задачи внутри своих подразделений, которые в свою очередь взаимодействуют между друг другом, а также другими вспомогательными подразделениями банка, в рамках определенного регламента.

Для того чтобы наглядно продемонстрировать взаимодействие отделов банка при реализации кредитной деятельности, обратимся к стандартной процедуре выдаче средне статического кредита, не обременённого ни какие особенностями:

- беседа с потенциальным заемщиком, оформление заявки и сопровождающих документов (кредитный отдел);
- анализ предоставленной финансовой отчетности заемщика (отдел кредитного анализа);

- анализ и оценка залогового имущества (отдел оценки залогов);
- анализ правомочности выдачи кредита (юридическая служба);
- анализ экономический и общей безопасности (служба безопасности);
- учет кредита и начисление процентов, пени и штрафов по нему в случае неуплаты (бухгалтерия);
- профилактика образования кредитной задолженности, процесс взыскания залогового имущества (отдел проблемных кредитов). [9, с. 92]

Данное распределение операций по отделам весьма условно, и может измениться из-за специфических особенностей банка, а именно количества проводимых кредитных операций, вида флагманского кредитного продукта (специализации), стиля управления, уровня автоматизации работы банка.

Таким образом, кредитная политика банка, является всеобъемлющим документом, регулирующим кредитную деятельность банка на различных уровнях и направлениях. В кредитной политике оговариваются не только кредитные программы банка, но и их соотношение в кредитном портфеле, а также критерии отбора кредиторов.

Кредитная политика является составляющей частью банковской политики и должна согласовываться с ее составными частями, в целях сохранения целостности стратегии развития банка, а также достижения оптимальных показателей его деятельности.

1.2 Классификация кредитов в коммерческом банке

В настоящее время многие российские банки занимаются кредитованием населения и бизнеса. Однако большинство российских банков неохотно развивают операции по кредитованию частного заемщика, полагая, что незначительные размеры большей части потребительских кредитов, а также относительно высокая вероятность невыполнения заемщиком условий кредитного договора делают подобную услугу нерентабельной. Кредитование

юридических лиц напротив является более предпочтительным. Так как объемы кредитования и его обеспечение куда выше. Рассмотрим виды кредитов для юридических и физических лиц подробнее, которые описаны в работе Вайн С. [8, с.56].

Рассмотрим подробнее различные виды потребительских кредитов. Согласно мировой практике, классификация потребительских кредитов осуществляется по целевому назначению (то есть по той цели, на которую выдаются средства) и по виду кредита (например, кредит, погашаемый в рассрочку или единовременно в конце срока кредитования).

В частности, кредиты физическим лицам и семьям могут быть подразделены на два вида.

1. Долгосрочные кредиты, выдаваемые на приобретение новых домов, строительство и реконструкцию объектов недвижимости.

2. Кредиты на неотложные нужды выдаются на приобретение транспортных средств, гаражей, дорогостоящих предметов домашнего обихода, на хозяйственное обзаведение, платные медицинские услуги, приобретение туристических и санаторных путевок и другие цели потребительского характера.

Самым популярным видом кредита у современных заемщиков являются кредитные карты, по ним человек может получить займ в пределах установленной суммы и погашать его в течение установленного эмитентом срока, стоимость данного кредита обычно составляет 12-18% годовых. При этом на рынке сейчас очень популярны совместные с торговыми сетями кредитные продукты, в которых первые 30-50 дней по кредиту являются льготными, а также при покупке товаров в данной сети магазинов клиенту начисляются бонусы, которые в дальнейшем можно потратить на покупки все в этой же торговой сети.

Потребительскими кредитами называют кредиты, предоставляемые населению. При этом потребительский характер кредитов определяется целью (объектом кредитования) предоставления кредита.

К потребительским кредитам относятся те виды кредитования, которые обеспечиваются залоговым имуществом в виде автомобиля, недвижимого имущества, имеют не большой срок кредитования и требуют минимальный пакет документов.

Классификация потребительских кредитов заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направлению пользования, объектам кредитования, объему и так далее рассмотрим подробнее некоторые из них, характерные для индивидуального заемщика.

По цели кредитования потребительские кредиты делятся на:

- без целевой кредит на неотложные нужды;
- кредит на покупку жилья, недвижимости, его строительство или реставрацию;
- долгосрочные кредиты на покупку авто-, мото-, водного транспорта, в этом случае залогом по кредиту будет являться приобретаемое транспортное средство.

По виду кредитора потребительские кредиты подразделяются на:

- банковские потребительские кредиты;
- кредиты от ритейл сетей;
- потребительские кредиты от финансовых организаций не банковского типа, например ломбарды;
- частные потребительские кредиты, их выдают частные лица по договору займа, в России проценты по такому договору достигают до 200% годовых;
- некоторые предприятия также кредитуют своих сотрудников.

Кредиты, получаемые по кредитным картам или по системе овердрафт по текущей зарплатной или дебетовой карте, хоть и используется в потребительских целях, часто относят в отдельную категорию.

Сроки возврата кредита по таким картам в среднем составляет от 2 до 5 лет. При этом сумма по кредиту варьируется в достаточно больших диапазонах и зависит от финансового состояния заемщика и его кредитной истории. Чаще всего максимальная сумма по такому виду кредита не превышает 100-150 тысяч рублей. Но в тоже время данный кредитный продукт, может быть, применим к приобретению дорогостоящих товаров и предметов роскоши, как часть покрытия не достающей суммы для покупки, а не полное его покрытие.

В отличие от револьверных кредитов, которые не имеют обеспечения, кредиты с рассрочкой платежа требуют залогового имущества.

Кредиты с рассрочкой платежа классифицируются как прямые и косвенные. Косвенными кредитами с рассрочкой называют кредит, выдаваемый через посредника, таким посредником может, выступит независимый кредитный агент, но чаще всего им выступает магазин партнер.

В России не отслеживают кредиты, выдаваемые через посредников, в связи, с чем нет подробной статистики по данному виду кредита. Но судя по тому, что количество магазинов, где можно приобрести товар в рассрочку от банка растет с каждым годом, этот вид кредита является достаточно популярным. Целью кредитования часто становятся предметы крупно бытовой техники, такие как холодильники, стиральные машины, компьютеры, также кредиты с рассрочкой представляют автосалоны и магазины сотовой связи.

Прямое и косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения имеет ряд положительных и негативных моментов. Главное преимущество прямого кредитования клиентов перед косвенным, это относительная простота организации кредитного процесса, что позволяет с большей точность дать оценку платежеспособности клиента, предложить различные кредитные продукты, понять стоит ли вообще для этих нужд брать

кредит, а также налаживает отношения между банком кредитором и заемщиком.

Косвенное кредитование в свою очередь позволяет существенно сократить влияние ряда рисков, а именно кредитных, процентных, валютных, рыночных и прочих. В данном виде кредита заемщиком, реже поручителем перед банком выступает продавец, чью кредитоспособность оценить гораздо проще и уровень достоверности при этом будет гораздо выше [13, с. 124].

Большинство банков страны также предоставляют ипотечные кредиты населению, которые направлены на улучшение жилищных условий заемщика. При разработке данного кредитного продукта некоторые банки сотрудничают с региональными органами власти для улучшения качества кредитного продукта, также часто органы власти дополнительно субсидируют данные кредитные программы для определенных слоев населения. Но даже при субсидировании ипотечного кредита данный вид займа остается достаточно дорогим в сравнение со странами Европы и Северной Америки. Ипотечный кредит является залоговым, в качестве залога выступает имущество. Средняя процентная ставка для большинства населения по данному виду кредита составляет от 10,2 до 13,4 процентов годовых.

Таким образом, классификация кредитов насчитывает с десятков видов и может отвечать на различные нужды потенциального заемщика. При этом все виды можно условно разделить по следующим признакам

- срочность выдачи: долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные;
- обеспеченность: залоговые и беззалоговые;
- по цели кредитования: целевые или общие нужды;
- по типу заемщика: кредиты физическим и юридическим лицам, а также кредиты для финансовых организаций;
- по типу кредитора существует множество, но по факту их можно поделить на две больших группы банковские кредиты и прочие.

1.3. Оценка кредитной деятельности коммерческого банка

Особое место в кредитной политике банка занимает раздел анализа собственной кредитной деятельности, здесь банк регламентирует частоту проверки отчетности, методы проверки, а также характеризует основные показатели, по которым необходимо проводить оценку текущей кредитной деятельности.

Также данный раздел дает определение методик, благодаря которой производится анализ и оценка кредитоспособности заемщика и качество, и достаточность предоставляемого им залогового имущества. Здесь же приводится методика оценки риска по конкретному кредитному продукту, а также заемщику. Анализ и оценка совокупного кредитного риска определяет качества кредитного портфеля банка в рамках текущей кредитной деятельности банка с проекцией на его текущее финансовое состояние.

Основным этапом управления кредитным риском является процесс принятия решения о выдаче или отказе в кредите. В рамках данного процесса производится оценка заемщика: его финансового состояния, кредитной истории, залогового имущества, рассчитывает индивидуальный кредитный риск по заемщику.

При оценке рисков по юридическим лицам в числе уже указанных факторов оценивают правоспособность выдачи кредита, деловую репутацию предприятия, качество управление компанией и внешняя экономическая ситуация по тому рыночному сегменту в котором работает заемщик.

При этом отметим, что банк не должен выдавать займы предприятиям в тех отраслях, которых не специализируются сотрудники банка или отсутствует прецеденты и аналитика. Так как без технических знаний и минимального знания рынка сбыта, оценить проект, под который берется кредит не возможно, а значит, и спрогнозировать риски по нему тоже нельзя.

При оценке кредитного риска нужно пользоваться определенными критериями. Выделяются пять основных критериев оценки кредитного риска:

1) Репутация, то есть выяснение взаимоотношений потенциального заемщика с кредиторами, поставщиками, клиентами.

2) Возможности, то есть выяснение платежеспособности заемщика за последние несколько месяцев или лет в зависимости от объема предстоящей кредитной сделки.

3) Капитал, то есть наличие собственного капитала, и согласие заемщика использовать его в какой-то части, в случае необходимости, на погашение кредита.

4) Внешние условия, то есть выяснение текущего состояния экономики соответствующего региона или страны, а также непременно — экономики отрасли, к которой принадлежит заемщик.

5) Форма обеспечения возвратности кредита.

Далее кредитный специалист переходит к анализу финансовой документации компании за последние три года, особое внимание уделяется последним 6 месяцам деятельности. Для некоторых компаний горизонт анализа составляет 6 лет. Финансовую документацию предоставляют обычно сами организации, но желательно, особенно по крупным кредитным сделкам, получать информацию от независимых экспертов, а именно аудиторских или аналитических компаний.

В состав финансовой информации должны входить:

– годовая (лучше полугодовая или квартальная) отчетность заемщика: баланс, отчет о доходах, отчет о движении денежных средств;

– для краткосрочного кредита в оборотные средства — структура запасов, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности за последние 1,5 года;

– для долгосрочного кредита — бизнес-план, где должны быть отражены результаты воздействия кредитуемых затрат на будущее финансовое состояние предприятия.

Следующим этапом анализа кредитной заявки является оценка достаточности залогового имущества. Основными формами обеспечения возвратности кредита являются залог, заклад, цессия, гарантия, поручительство. Наиболее распространенной формой обеспечения возвратности кредита выступает залог, который должен отвечать требованиям приемлемости и достаточности.

Банк определяет, какие активы считать подходящим залогом. Поэтому в отношении заложенных активов дополнительно банк должен:

- оценить стоимость залогового имущества на момент подачи кредитной заявки, а также в течение исполнения кредитного договора;
- определить ликвидность объекта залога;
- проверить подконтрольность залога, то есть возможность кредитора вступить во владение залогом;
- установить скорость амортизации или темпы морального старения залога, возможность его порчи;
- проверить до предоставления кредита активы, предлагаемые в качестве залога, на наличие уже имеющихся цессий и других исков на них;
- зарегистрировать уступку прав на залог в суде (если закон это не допускает);
- проводить периодические проверки местонахождения и состояния залога.

Чтобы обеспечить в возможно большей степени достаточность залоговой стоимости в случае отказа от уплаты долга, банк может применить ссудную маржу. Это означает, что кредит должен предоставляться в сумме, составляющей определенный процент от стоимости залога. Для различных видов залога маржа будет неодинакова. В принципе она может варьироваться от 100% (для наличных денежных средств) до 50% (для запасов торгово-материальных ценностей и оборудования, размещаемость которых на рынке ограничена или трудноопределима). Нормальным интервалом колебаний маржи

на Западе считается промежуток от 80% (для высококачественных ценных бумаг) до 65-70% (для высококачественных счетов и имущества).

Поскольку любой залог подвержен различным изменениям, то банк в кредитном договоре должен предусматривать свое право изменения маржи с извещением об этом заемщика.

В то же время в период сильной инфляции стоимость залога часто возрастает. В этом случае банк должен отдать излишнюю часть залога заемщику.

Еще одной распространенной формой обеспечения возвратности кредита является использование гарантий. Гарантия — это письменное обязательство третьей стороны оплатить долг в случае отказа от уплаты заемщиком.

Управление кредитным портфелем основывается на трех ключевых показателях: диверсифицированность, качество и доходность.

Диверсифицированность кредитного портфеля обычно определяется по отраслевому, географическому и стоимостному (размер выданных кредитов отдельным заемщикам) признакам.

Основной характеристикой качества управления кредитным портфелем является сумма просроченной ссудной задолженности. Для определения этого показателя общая величина просроченной задолженности соотносится с валютой баланса либо суммой выданных кредитов.

Доходность кредитного портфеля определяет эффективность кредитной деятельности банка и позволяет оценить соответствие кредитных доходов и расходов. Распределение кредитов между заемщиками с разным рейтингом позволяет поддерживать устойчивость кредитного портфеля, а также способствует установлению деловых контактов с перспективной клиентурой.

Оценка качества кредитного портфеля банка

Кредитный портфель коммерческого банка представляет собой совокупность требований банка по предоставленным кредитам. В состав кредитного портфеля банка входят:

- кредиты организациям и предприятиям (юридическим лицам);
- кредиты частным (физическим) лицам;
- межбанковские кредиты.

Оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка строится на количественной и качественной оценке финансовых коэффициентов, характеризующих различные аспекты кредитной политики банка.

Существуют следующие банка показатели, используемые для оценки качества кредитного портфеля:

- показатели доходности;
- показатели качества управления кредитным портфелем;
- показатели достаточности резервов на покрытие возможных убытков;
- интегрированные показатели совокупного кредитного риска банка.

В целях анализа кредитного портфеля банка можно использовать централизованный и децентрализованный методы анализа.

Централизованный метод основан на требованиях, предъявляемых Банком России к банку в процессе управления им кредитным портфелем, и включает в себя ряд показателей, для которых устанавливается максимально возможное значение. Это такие нормативы, как Н6, Н7, Н9, Н9.1, Н10, Н10.1. Эти требования едины для всех российских банков, и поэтому данные нормативы обязательны для расчета всеми российскими банками.

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков Н6 рассчитывается как отношение совокупной суммы требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков (по кредитам, размещенным депозитам, учтенным векселям, займам, по кредитам и депозитам в драгоценных металлах и т. д.) к размеру собственного капитала банка. Максимально допустимое значение норматива Н6 устанавливается в размере 25%. Формула выглядит следующим образом:

$$Н6 = \text{Кр.з} / \text{К}, \quad (1.1)$$

где $K_{p.3}$ – совокупная сумма кредитных требований банка к заемщику;
 K – собственный капитал банка.

Максимальный размер крупных кредитных рисков $H7$ показывает долю совокупной величины крупных кредитных рисков в собственном капитале банка. Его наибольшее значение составляет 800%. Формула расчета выглядит следующим образом:

$$H7 = (\text{сумма } K_{скр}) / K, \quad (1.2)$$

где сумма $K_{скр}$ – совокупная величина крупных кредитных рисков.

Максимальный размер кредитного риска на одного акционера (участника) $H9$ определяется как отношение совокупной суммы требований банка к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков (в отношении тех акционеров, вклад которых в уставный капитал банка превышает 5% от его зарегистрированной ЦБ РФ величины) к собственному капиталу банка. Лимит этого норматива устанавливается в размере 20%.

Совокупная величина крупных кредитных рисков на акционеров (участников) банка $H9.1$ рассчитывается как суммарное значение кредитных рисков по всем акционерам, вклад которых в уставный капитал банка превышает 5% от его зарегистрированной Банком России величины. Максимально допустимое значение данного норматива равно 50%, формула расчета представлена ниже:

$$H9.1 = \sum K_{ра\ i} / K, \quad (1.3)$$

где $K_{ра\ i}$ - величина i -того кредитного требования банка.

Максимальный размер кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам $H10$, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу, показывает долю совокупной суммы требований банка в отношении инсайдера банка и связанных с ним лиц в собственном капитале банка. Рассматриваемый норматив не должен превышать 2%.

Наконец, совокупная величина кредитов и займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу (Н10.1), должны составлять не более 3% от собственного капитала банка, формула расчета представлена ниже:

$$Н10.1 = \sum K_{рс\ i} / K, \quad (1.4)$$

где $K_{рс\ i}$ - величина i -того кредитного требования к инсайдеру банка.

Неграмотная политика большинства российских банков при осуществлении процесса кредитования, принятие на себя чересчур больших и неоправданных кредитных рисков, злоупотребления при кредитовании инсайдеров, в особенности в части предоставления ничем не гарантированных кредитов, привели к тому, что Банк России в целях защиты интересов вкладчиков значительно ужесточил требования, предъявляемые к банкам. В этих целях Банк России почти в 3 раза снизил сумму максимального размера риска, приходящегося на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков, на четверть уменьшил максимальный размер крупных кредитных рисков, а также в 5 раз уменьшил максимальный размер кредитов, предоставляемых инсайдерам.

Для анализа кредитного портфеля банка можно воспользоваться методикой, разработанной фирмой «ИНЭК». Данная методика заслужила широкую популярность среди российских банков, так как она учитывает различные аспекты кредитной деятельности, позволяя получать достаточно подробную информацию о состоянии кредитного портфеля банка и его роли в портфеле банковских активов.

Для осуществления данной методики анализа кредитного портфеля коммерческого банка применяется ряд таких показателей, как:

- показатель общей кредитной активности;
- коэффициент использования привлеченных средств;
- коэффициент сомнительной задолженности;
- показатель доли просроченной задолженности в активе банка;

- показатель доли просроченной задолженности по отношению к собственному капиталу банка;
- коэффициент рефинансирования;
- показатель доходности кредитных операций.

Данные показатели и методика их расчета представлены в таблицах 1.2, 1.3 и 1.4.. [8, с.92]

Таблица 1.2 - Показатели доходности кредитных вложений

Показатель	Характеристика	Расчет
1	2	3
К1	Прибыльность кредитного портфеля	(Процентные доходы – Процентные расходы) / Кредиты (всего)
К2	Прибыльность капитала банка	(Процентные доходы – Процентные расходы) / Капитал банка
К3	Прибыльность кредитных вложений, приносящих доход	(Процентные доходы – Процентные расходы) / Кредитные вложения, приносящие доход
К4	Фактическая доходность кредитных вложений, приносящих доход	Процентные доходы (полученные) / Кредитные вложения, приносящие доход

Данные показатели призваны продемонстрировать уровень доходности кредитной политики и соотнести принимаемый банком риск с уровнем получаемой прибыли, для оценки агрессивности кредитного учреждения в целом.

В случае агрессивной кредитной политики, наблюдающие органы более тщательно наблюдают за деятельностью банка и его основными нормативными показателями.

Такое пристальное внимание обусловлено возрастанием вероятности негативных последствий для банка в виде снижения платежеспособности и рентабельности активов, что может в свою очередь сказаться на его инвестиционной привлекательности и уровню деловой репутации, а также отпугнуть от вложений средств на депозиты физических лиц.

Таблица 1.3 - Показатели качества управления кредитным портфелем

Показатель 1	Характеристика 2	Расчет 3
К5	Качество управления активами	Кредитные вложения, не приносящие доход / Активы банка
К6	Качество управления кредитным портфелем	Кредитные вложения, не приносящие доход / Кредиты (всего)
К7	Финансовое плечо	Кредитные вложения, не приносящие доход / Кредиты (всего)
К8	Агрессивность кредитования	Кредиты (всего) / Активы
К9	Ликвидность кредитных вложений	Краткосрочные кредиты (до 1 года) / Кредиты (всего)
К10	Темпы роста кредитных вложений	Кредиты, выданные за отчетный период / Кредиты, выданные за базовый период

Данные показатели показывают на качество кредитного портфеля с точки зрения его возможности приносить доходности, агрессивности политики, уровня роста/убытка по выдаваемым кредитам, а также перспективности кредитного портфеля. Краткосрочные кредиты более ликвидны и увеличивают скорость обращения капитала в банке, но долгосрочные могут демонстрировать

Таблица 1.4 - Показатели достаточности резервов на покрытие возможных убытков

Характеристика 1	Расчет 2
Защищенность банка от кредитного риска	Резерв на убытки по кредитам (созданный) / Кредитные вложения, не приносящие доход
Степень полноты формирования резерва на возможные потери	Резерв на убытки по кредитам (созданный) / Резерв на убытки по кредитам (расчетный)
Степень достаточности резервов	Резерв на убытки по кредитам (созданный) / Кредиты (всего)
Доля списанных кредитов в кредитном портфеле	Сумма списаний из резерва / Кредиты (всего)
Доля списанных кредитов в портфеле нестандартных кредитов	Сумма списаний из резерва / Кредитные вложения, не приносящие доход

Показатели, представленные в данной таблице, демонстрируют уровень защищенности кредитного портфеля от возможных потерь по ссудам, а также возможности частичного возмещения убытков.

Интегрированные показатели совокупного кредитного риска банка. Показатели совокупного кредитного риска являются основными для оценки качества кредитного портфеля, так как позволяют объединить отдельные показатели доходности, качества и достаточности.

Интегрированный показатель доходности. Данный показатель позволяет рассчитать доходность кредитного портфеля банка с учетом созданных резервов на возможные потери. Существует два основных способа расчета интегрированного показателя доходности кредитных вложений:

1. Показатель доходности с учетом потерь (КД);
2. Показатель чистой процентной маржи (Net interest margin).

Данные показатели рассчитываются следующим образом:

$$K = (ПД - ПР - Р / КУ) * 100\%, \quad (1.3)$$

где КД – показатель доходности с учетом потерь,

ПД – процентные доходы,

ПР – процентные расходы,

Р – резерв на убытки по кредитам (созданный),

КУ – кредиты (всего).

$$NIM = ((ПД - ПР) / A_p\%) * 100\%, \quad (1.4)$$

где NIM – чистая процентная маржа,

ПД – процентные доходы,

ПР – процентные расходы,

A_p – средний размер работающих активов, приносящих проценты.

Следующей применяемой методикой анализа кредитного портфеля банка является структурный анализ. В рамках структурного анализа используются методики горизонтального и вертикального анализа по параметрам как объемы кредитования, размер формируемых резервов, сроки кредитования, отраслевой принадлежности кредитов, уровня обеспеченности кредита и оценки риска.

Оценка риска проводится по методике Банка России, которая описана была выше, а также внутренним методикам, которые являются секретными, но благодаря горизонтальному анализу мы можем проанализировать уже рассчитанные показатели риска, предоставляемые в финансовой отчетности.

Рассмотрим подробнее горизонтальный анализ кредитного портфеля, который еще называется трендовым, данный вид анализа дает возможность увидеть динамику составляющих частей кредитного портфеля банка, а также портфеля в целом. Результатом анализа будет определения темпов роста/снижения показателей относительно смежных годов, так и всего исследуемого периода. Данная методика также позволяет сделать прогноз будущих значений кредитного портфеля.

Вертикальный анализ кредитного портфеля, также именуемый структурным, направлен на определение долей отдельных направлений кредитования в структуре всего портфеля. При анализе кредитного портфеля определяется не только доля относительно всего портфеля, но и соотношения с другими статьями, позволяя оценить баланс статей. При анализе рисков портфеля данным методом, особое внимание отдается доле просроченных, продленных и кредитов, находящихся в зоне риска. Результаты сводятся в аналитические таблицы, а также отображаются графически.

Проводя сравнение описанных методик анализа, для нужд данной работы, больше всего подходит структурных анализ ввиду, того что расчет обязательных нормативов уже публикуется изучаемым банком на собственном сайте и сайта ЦБ РФ, и не требует дополнительного просчета, а второй изученный метод, не применим в связи с тем, что некоторые данные необходимые для расчета являются внутренними. Поэтому для анализа кредитной политики банка будет использован именно этот метод.

Подводя итог, можно сказать, что кредитная политика отражает стратегию и тактику банка в области кредитования. Она определяет порядок работы на всех стадиях кредитного процесса: от приема заявки на выдачу

ссуды до погашения кредита и закрытия кредитного дела. В основе ее разработки должна лежать теоретически обоснованная структура оптимальной кредитной политики. Важно также подчеркнуть, что кредитная политика является основой управления рисками в деятельности банка, поэтому необходимо уделять особое внимание отслеживанию рисков на этапе контроля за кредитом. Так как именно в данном документе возможно четкое построение инструментов для его контроля, которое распространяется на все банки филиальной сети кредитного учреждения. А также определяет деловой облик банка, указывая на его стратегические цели и прогноз по развитию той или иной целевой аудитории банка.

Также стоит отметить, что существует множество методик анализа кредитной деятельности банка, установленной Банком России, исследовательскими компаниями, внутренними инструкциями внутри банков, а также рядом теоретиков в данной области. Все они требуют полной финансовой открытости и скорее применяются для внутреннего использования, так как затрагивают конфиденциальную информацию о банке.

Но единым для всех этих методик является применение анализа структуры финансовой отчетности с временной экстраполяцией сведения и анализа тенденций развития финансовой деятельности компании и экспертной оценки выявленных тенденций роста или спада.

2 Анализ кредитной политики банка АО «ОТП Банк»

2.1 Характеристика коммерческого банка АО «ОТП Банк»

Акционерное общество «ОТП Банк», сокращенное фирменное наименование — АО «ОТП Банк» создан в соответствии с решением общего собрания учредителей от 01 ноября 1993 г., протокол N 1 (первоначальное наименование — Акционерный коммерческий банк «Сберегательный банк «Гермес» (Акционерное общество закрытого типа), сокращенное наименование — «ГермесСбербанк»). Дата регистрации в Банке России — 28.03.1994 г., регистрационный номер в соответствии с Книгой государственной регистрации кредитных организаций — 2766.

Основным акционером АО «ОТП Банк» является Открытое акционерное общество Банк ОТП (OTP Bank Plc., Венгрия), которое контролирует более 97% акционерного капитала Банка.

Таблица 2.1 - Состав акционерного общества

Наименование акционера	в % от уставного капитала	в % от голосующих акций
1	2	3
Открытое акционерное общество Банк ОТП (OTP Bank Plc.) Место нахождения: Венгрия	66,17	66,17
Общество с ограниченной ответственностью «АльянсРезерв». Место нахождения: РФ, г. Москва	31,71	31,71

АО «ОТП Банк» входит в международную финансовую Группу ОТП (OTP Group), которая является одним из лидеров рынка финансовых услуг Центральной и Восточной Европы.

АО «ОТП Банк» это универсальная кредитная организация, предоставляющая широкий спектр банковских услуг и продуктов для корпоративных клиентов и частных лиц.

Активы на аналогичную дату – 119,8 млрд. руб., средства, привлеченные от физических лиц – 56,2 млрд. руб., чистая ссудная задолженность – 96,7 млрд. руб.

АО «ОТП Банк» входит в число 50 крупнейших банков России, а по ряду направлений входит в число лидеров рынка.

АО «ОТП Банк» является участником Системы страхования вкладов, членом Ассоциации российских банков, Ассоциации Европейского Бизнеса, Национальной ассоциации участников фондового рынка, Национальной фондовой ассоциации, Московской Биржи.

Всего АО «ОТП Банк» присутствует в более чем 3 700 населенных пунктах в России.

АО «ОТП Банк» осуществляет обслуживание клиентов через собственную сеть, которая состоит в настоящее время из 109 432 точек потребительского кредитования, 96 кредитно-кассовых офисов (ККО), сети отделений из 134 точек клиентского обслуживания, банкоматной сети 195 АТМ и 269 терминалов самообслуживания.

АО «ОТП Банк» обладает аккредитацией на участие в конкурсах Агентства по страхованию вкладов, а также входит в список банков, поручительством которых могут быть обеспечены кредиты Банка России.

Также банк строит долгосрочные отношения с клиентами и партнёрами на основе взаимного доверия. Поэтому он предлагает доступные продукты и услуги в любой точке России и способствуем повышению уровня финансовой грамотности.

Банк старается развивать рынок банковских услуг и создает условия для профессионального роста талантливых сотрудников.

АО «ОТП Банк» хочет стать постоянным партнером для 3 миллионов клиентов. Развиваясь как универсальный финансовый институт и опираясь на инициативу сотрудников, банк стремится войти в 20 крупнейших российских

банков. Цель банка быть ключевым дочерним банком Банка ОТП, показывая стабильный рост прибыли и рыночной доли

На 01.01.2017 региональная сеть Банка состояла из 6 филиалов, 6 представительств, 81 дополнительного офиса, 50 операционных офисов, 95 кредитно-кассовых офисов.

Международные рейтинги АО «ОТП Банк» по состоянию на 01.01.2017
Рейтинги Банка от международного рейтингового агентства Fitch Ratings:

- долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной валюте — ВВ, прогноз «стабильный»;
- краткосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной валюте — В;
- долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в национальной валюте — ВВ, прогноз «стабильный»;
- национальный долгосрочный рейтинг — АА-(rus), прогноз «стабильный»;
- рейтинг поддержки — 3;
- рейтинг устойчивости — b+.

АО «ОТП Банк» является универсальным кредитным учреждением, предоставляющим широкий спектр услуг как физическим, так и юридическим лицам. Основными направлениями деятельности Банка являются розничный бизнес, корпоративный бизнес и операции на финансовых рынках:

- розничный бизнес — банковские услуги физическим лицам, ведение текущих счетов физических лиц, прием вкладов, выпуск и обслуживание кредитных и дебетовых карт, предоставление потребительских кредитов и кредитов наличными, услуги ответственного хранения, денежные переводы. Приоритетными направлениями розничного кредитования для Банка являются: кредитование в торговых точках (POS-кредитование), кредитные карты и кредиты наличными;

– корпоративный бизнес — открытие и ведение текущих и расчетных счетов, предоставление овердрафтов и ссуд, услуги по управлению ликвидностью, документарные операции, торговое финансирование, операции классического факторинга;

– операции на финансовых рынках — привлечение и размещение средств на рынке межбанковских кредитов, конверсионные операции, банкнотные операции, операции с ценными бумагами, включая РЕПО, операции с производными финансовыми инструментами и пр.

Приоритетными задачами Банка в области розничного бизнеса являются разработка и внедрение новых продуктов, продвижение перекрестных продаж, повышение операционной эффективности и прибыльности сети продаж, разработка и внедрение новых комиссионных продуктов, поддержание линейки депозитных продуктов, оптимальной с точки зрения объёма и стоимости привлекаемых Банком ресурсов.

Одним из основных направлений развития в корпоративном бизнесе является «транзакционный банкинг», объединяющий в себе развитие продуктов классического факторинга, разработку новых, в том числе небанковских, сервисов для корпоративных клиентов в системе Интернет-банкинга, развитие продуктов по управлению ликвидностью компаний в зависимости от актуальных потребностей существующих и новых клиентов, развитие торгового финансирования и документарных операций.

В части операций на финансовых рынках приоритетными направлениями Банка являются работа на межбанковском рынке, поддержка клиентских операций и перекрестных продаж казначейских продуктов, а также реализация собственных торговых стратегий.

Изучаемый в рамках данной работы банк, является одним из лидеров рынка розничных карточных продуктов, предлагаемых ритейл сетями. Благодаря выбранному флагманскому кредитному продукту банк развивает отношения с клиентами в основном благодаря интернет-каналам

коммуникаций. Для этого существует специальное мобильное приложение, закрытый раздел сайта для клиентов банка, а также голосовые операции, проходящие через колл-центр банка. Благодаря такому уровню автоматизации, не смотря на большое количество офисов, у банка весьма скромный штат сотрудников.

Это одновременно является и преимуществом, и недостатком, который, скорее всего, относится к прошлому, так как еще до 2014 года. Подобного рода банки боролись с имиджем банков-мошенников, которые продают клиентам кредиты с чрезмерно завышенными процентными ставками. Но благодаря грамотному взаимодействию маркетингового и кредитного отделов, данная проблема давно была решена и теперь имя банка ассоциируется с доступными кредитами для любых нужд российских семей.

За 2016 год активы АО «ОТП Банк» уменьшились на 6,4% с 128,0 млрд. руб. до 119,8 млрд. руб. Кредитный портфель Банка сократился на 10,8% со 100,2 млрд. руб. до 89,4 млрд. руб. Сокращение кредитного портфеля было вызвано уменьшением объемов кредитования вследствие ужесточения политики в области принятия и управления кредитными рисками в условиях нестабильной экономической ситуации в стране, снижения потребительского спроса и реальных доходов населения. В течение 2016 года Банк также осуществлял сделки по продаже проблемной ссудной задолженности, благодаря которой банк смог покрыть большую часть процентных потерь и реализовать свои права на имущества.

Негативным фактором является снижение денежных средств и их эквивалентов в хранилище банка, это снижает его ликвидность и может привести к снижению индекса доверия к банку.

Также уменьшились вложения в ценные бумаги, в связи с тем, что данный финансовый инструмент вызывает недоверие со стороны аналитиков банка из-за их рискованность в условиях нестабильного рынка.

Новым источников вложений банк выбрал размещение средств в других более крупных банках, представителей 10 крупнейших банков страны. Так как данный способ размещения является относительно безопасным и достаточно доходным для изучаемого банка.

Положительным моментом является рост собственного капитала, так как это обеспечит номинальную стабильность банка и позволит сохранить основные показатели определяемые Банком Российской Федерации. Данные по анализируемым финансовым результатам представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Статьи баланса АО «ОТП Банк» за 2014-2016 г.

Показатели (млн. руб.)	Годы			Темпы прироста, %	
	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015
1	2	3	4	5	6
Денежные средства и эквиваленты	20 792	8 779	5 571	-58%	-37%
Средства, размещенные в банках	4 473	11 603	29 415	159%	154%
Вложения в ценные бумаги	7 498	4 800	4 251	-36%	-11%
Финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки	21 179	13 435	5 003	-37%	-63%
Кредиты и авансы клиентам (до вычета резервов)	127 800	100 227	89 438	-22%	-11%
Резервы по кредитам	-22120	-22380	-22457	1%	0%
Прочие активы	8 901	11 528	8 613	30%	-25%
Всего активов / пассивов	168 523	127 992	119 834	-24%	-6%
Средства кредитных организаций	24 106	9 105	5 857	-62%	-36%
Средства клиентов в т.ч.:	90 501	81 021	78 874	-10%	-3%
- физических лиц	62 109	57 697	55 277	-7%	-4%
- корпоративных клиентов	20 121	14 959	16 021	-26%	7%
- среднего и малого бизнеса	8 271	8 364	7 576	1%	-9%
Выпущенные ценные бумаги	1 010	266	217	-74%	-18%
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой	18 090	7 117	2 531	-61%	-64%
Прочие обязательства	4 514	4 192	3 895	-7%	-7%
Субординированные займы	5 367	5 682	5 184	6%	-9%
Собственные средства (капитал)	24 935	20 609	23 276	-17%	13%

В 2016 году объем привлеченных средств клиентов уменьшился на 3% с 81,0 млрд. руб. до 78,9 млрд. руб., при этом средства физических лиц сократились на 4,2% с 57,7 млрд. руб. до 55,3 млрд. руб., а средства корпоративных клиентов выросли на 7,1% с 15 млрд. руб. до 16 млрд. руб.

Портфель ценных бумаг Банка уменьшился на 11% с 4,8 млрд. руб. до 4,3 млрд. руб. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, сократились на 63% с 13,4 млрд. руб. до 5,0 млрд. руб.

Одновременно финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, сократились на 64% с 7,1 млрд. руб. до 2,5 млрд. руб. Средства, привлеченные от кредитных организаций, снизились в отчетном году на 36% с 9,1 млрд. руб. до 5,6 млрд. руб., а размещенные в кредитных организациях выросли в 1,5 раза с 11,6 млрд. руб. до 29,4 млрд. руб. Собственные средства (капитал) Банка выросли на 13% с 20,6 млрд. руб. до 23,3 млрд. руб. По итогам отчетного года чистая прибыль АО «ОТП Банк» составила 2,7 млрд. руб. Основным фактором, повлиявшим на получение Банком положительного финансового результата в 2016 году, стало снижение на 62% объема созданных резервов до 6,7 млрд. руб. по сравнению с 17,7 млрд. руб. в 2015 году.

Таблица 2.3 - Основные финансовые показатели

Финансовые показатели (млрд. рублей), МСФО	1 п/г 2016	1 п/г 2015	1 п/г 2016 / 1п/г 2015 %	2015	2014	2015/ 2014 %
1	2	3	4	5	6	7
Чистый процентный доход (до создания резервов по ссудам)	8,9	10,3	-13,8	19,5	25,8	-24,2
Чистый непроцентный доход	2,4	2,2	9,4	5,3	4,7	13
Операционный доход (до создания резервов по ссудам)	11,3	12,5	-9,7	24,8	30,4	-18,5
Чистая прибыль / убыток	1,5	-3,4	-143,7	-4,3	-1,8	136,8
Активы	115,9	126,1	-8,1	128,3	168,7	-23,9
Кредиты и авансы клиентам (за вычетом резервов)	66,4	84,4	-21,4	79,7	108,3	-26,4
- физические лица	55,4	78,9	-29,8	70,2	101,1	-30,6
- юридические лица	11	5,5	99,3	9,5	7,2	31,9
Средства клиентов	76,3	84	-9,2	82,8	92,6	-10,6
- физические лица	53,9	57,9	-6,9	59,3	63,7	-6,9
- юридические лица	22,4	26,1	-14,2	23,5	29	-18,8
Собственные средства	22,5	21,8	3,3	20,9	25,1	-16,7
Основные коэффициенты (%)						
Чистая процентная маржа	14,6	14,0	0,6	13,2	16,5	-3,3
Рентабельность активов	2,5	-11,6	14,1	-2,9	-1,1	-1,8
Рентабельность капитала	13,5	-54,7	68,3	-18,5	-6,8	-11,7
Коэффициент достаточности общего капитала (Н 1.0)	13,9	13,3	0,6	13,3	12,1	1,2

Исходя из данных представленных в таблице 2.3 следует, что у банка существует устойчивая тенденция к снижению процентных доходов, так первое полугодие 2016 года уже принесло меньше доходов на 13%, чем аналогичное 2015. Эта же тенденция наблюдается в отношении 2015 к 2014 годам.

Данное снижение, исходя из представленных данных, является результатом снижения спроса на кредитные продукты со стороны физических лиц. Более подробно проанализировать снижение процентных доходов, можно обратившись к финансовой отчетности банка, анализ будет представлен в следующем разделе данной работы.

В изучаемом периоде впервые чистая прибыль банка дала положительный результат, данный результат демонстрирует эффективность выбранной стратегии управления и в долгосрочной перспективе позволит банку подняться в рейтинге банков Российской Федерации.

Средства, полученные в результате распределения прибыли позволят банку вложить средства в дальнейшее свое развитие, а также автоматизацию банковских процессов для уменьшения операционных расходов.

В 2016 году вырос кредитный портфель юридических лиц в банке, благодаря двум вновь привлеченным кредитам. Сотрудничество с данными кредиторами позволит банку не только получать процентные доходы на протяжении пять лет, таков срок реализации контракта, но и получать доходы от продажи других банковских продуктов и услуг.

Развитие кредитных продуктов для юридических лиц должно стать одним из направлений диверсификации деятельности банка, для его представления как универсального финансового института. Также благодаря выдаче займов юридическим лицам, банк сможет распределить риск между более рискованным сектором кредитования физических лиц и стабильным рынком корпоративных займов.

Но не стоит забывать, что для того чтобы займы юридическим лицам были защищены с момента выдачи, необходимо дополнительно проработать

механизм оценки юридически, который на данный момент является слабо развитым ввиду относительно небольшого опыта сотрудничества с корпоративными клиентами.

Не смотря на снижение доходов банка, основные коэффициенты банка находятся в допустимой зоне значений, и имеет достаточный запас для действий банка.

Стоит отметить, что данные коэффициенты рассчитываются с учетом образованных резервов по кредитным операциям, а также сумме всех выданных кредитов юридическим и физическим лицам. Оценка данных коэффициентов позволяет контролировать баланс собственных средств и активных операций банка.

Для того чтобы определить насколько качественен кредитный портфель банка проведем его структурный анализ, который покажет динамику основных показателей во временной перспективе. Для оценки качества обратимся к таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Показатели качества кредитного портфеля за 2014-2016 года

Показатели качества кредитного портфеля	Годы			Темпы прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.
				5	6
Отношение просроченных свыше 90 дней кредитов, вышедших на просрочку в отчетном году, к среднему кредитному портфелю	14,70%	19,70%	0,60%	2 п.п.	-19,1 п.п.
Отношение резервов под обесценение кредитного портфеля к кредитному портфелю	17,30%	22,30%	25,10%	5 п.п.	2,8 п.п.
Коэффициент покрытия просроченных свыше 90 дней кредитов резервами, созданными под обесценение кредитного портфеля	117,50%	114,30%	115,10%	-3,2 п.п.	0,8 п.п.

В случае если заемщик не выплачивает кредитный платежи свыше 90 дней, банк автоматически переводит его контракт в категорию потенциально

обесцененных кредитов. Так как по статистике по прошествии данного срока вероятность возобновления платежей составляет лишь 13%. Согласно данным представленным в таблице 2.4 объем подобной задолженности в кредитном портфеле составляет не менее 1%, что является рекордом для банка за последние три года.

При этом мы можем наблюдать постепенный рост резервного фонда относительно кредитного портфеля, что говорит, что со временем банк приходит к более аккуратной кредитной политике. Но в условиях нестабильного рынка, предлагается иметь данное соотношение на уровне не менее 30%, особенно для этого банка, так как основным заемщиком банка является физические лица, по которым риски выше, чем по юридическим.

Образованный резервный фонд в 2016 году полностью покрывают сумму проблемной задолженностью с запасов в 15%, данный показатель повысился относительно 2015 года.

Таблица 2.5 – Динамика показателей достаточности капитала, установленные Банком России за 2014-2016 года

Показатели достаточности капитала, установленные Банком России	Минимально допустимое значение норматива	Годы			Темпы прироста, %	
		2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015
		3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
Норматив достаточности собственных средств (капитала) (Н 1.0)	8,00%	12,13%	13,26%	16,15%	1,13 п.п.	2,9 п.п.
Норматив достаточности базового капитала (Н 1.1)	4,50%	9,97%	10,10%	12,37%	0,13 п.п.	2,3 п.п.
Норматив достаточности основного капитала (Н 1.2)	6,00%	9,97%	10,10%	12,37%	0,13 п.п.	2,3 п.п.

Особенно стоит отметить рост Н 1.0, который характеризует достаточность общего капитала к выданным ссудам, то есть на данный момент невозврат ссудных средств не может значительно повредить экономическому состоянию банка. Что положительно характеризует внесенные правлением

банка поправки в кредитную политику. Соблюдение баланса данного показателя показывает контролирующим структурам состоятельность банка и не дает им повода для начала полномасштабных проверок всех активных операций.

По состоянию на 1 января 2017 года норматив достаточности собственных средств (капитала) Банка (норматив Банка России Н 1.0) составлял 16,2%, увеличившись за год на 2,9 п.п. Норматив достаточности основного капитала (норматив Банка России Н 1.2) улучшился по сравнению с началом года на 2,3 п.п., составив 12,4%.

Кредитную политику банка ежегодно пересматривают с целью повышения ее качества и усовершенствованию методик анализа с целью уменьшения кредитных рисков.

Кредитная политика АО «ОТП Банк» преследует решение следующих важных задач:

- оценить риск-аппетит банка с учетом всех возможностей и текущих тенденций рынка;
- анализ и выявление целевых сегментов кредитования;
- оценка кредитных рисков внутри корпоративного сегмента относительно сегментов рынка, в которых они работают;
- оценить действие инструментов в области ценообразования, сегментирования, разработки продуктов и аллокация средств, для достижения лучшей позиции на рынке;
- разработка методик взаимодействия внутренних подразделений для улучшение и продвижение разработанных кредитных продуктов;
- определение механики отслеживания показателей кредитного риска и методики их устранения;
- описание техники продаж всех существующих кредитных продуктов, а также дополняющих и сопровождающих банковских инструментов.

Решение подобного рода задач позволяет банку настроить полуавтоматическую систему управления внутрибанковскими процедурами, а также достичь экономии за счет сокращения не нужных или малоэффективных процедур. Также благодаря четко прописанным процессам, минимизируется влияние человеческого фактора на определение надежности потенциального заемщика благодаря его процессуальному обезличиванию.

Также в рамках кредитной политикой банка предусмотрена процедура предоставления кредитов физическим и юридическим лицам, которые имеют как различные, так и схожие этапы:

- 1) Знакомство и беседа с потенциальным клиентом.
- 2) Анализ подтверждающих платежеспособность клиента документов, а также документов его поручителей. Оценка его благонадежности в открытых ресурсах. Для физических лиц это справки о доходах, выписки по счетам, для юридических лиц это отчетная документация, бизнес план и прочая финансовая документация.
- 3) Анализ состоятельности залогового имущества и оценка его стоимости.
- 4) Составление заключений отчет о кредитоспособности и намерении выдать кредитные средства. Составляется при привлечении следующих служб банка кредитной, юридической и службы безопасности.
- 5) Подача и рассмотрение заявки кредитным комитетом банка.
- 6) Оформление пакета кредитного договора: кредитный договор, соглашение о залоге, оценочный лист, договор поручительства, страховое соглашение.
- 7) Для ипотечного, авто и корпоративного кредита осуществляется контроль за целевым использованием кредита.
- 8) Контроль за погашение кредита и уплатой процентов по нему, а также соблюдения условий кредитования: страхование имущества для

юридических и физических лиц, а также технический осмотр оборудования и транспорта.

9) Возврат просроченной задолженности в случае образования, а также продажи залогового имущества в случае необходимости.

При управлении рисками розничного кредитного портфеля на постоянной основе проводится мониторинг принятого Банком уровня кредитного риска в разрезе кредитных продуктов, региональных портфелей, точек продаж, размера просроченной задолженности, а также соотношения принимаемых рисков к уровню доходов от операций розничного кредитования. Проводится разработка и совершенствование скоринговых моделей, применяемых в процессе кредитного анализа в зависимости от вида кредитного продукта. Данные модели постоянно анализируются и корректируются в зависимости от внешних (макроэкономических, опыта участников АО «ОТП Банк») и внутренних (полученных на анализе собственных данных) факторов. Банк развивает принципы риск-ориентированного ценообразования.

В Банке были ужесточены требования к более рискованным сегментам заемщиков розничного кредитования, внедрена новая концепция системы предотвращения мошенничества, разработан и запущен проект трансформации внутренних процессов сбора просроченной задолженности в розничном сегменте, что способствовало улучшению показателей операционной эффективности, развитию новых стратегий сбора задолженности и более продуктивному взаимодействию с коллекторскими агентствами.

Управление кредитным риском финансовых институтов (кредитных организаций, страховых и инвестиционных компаний) осуществляется в рамках процедур анализа финансового состояния контрагентов, установления и контроля соблюдения лимитов, постоянного мониторинга финансовых институтов (ежемесячный анализ финансового состояния финансовых институтов-резидентов и ежеквартальный анализ финансового состояния финансовых институтов-нерезидентов). Применяемые методики анализа

финансового состояния контрагентов и подходы к установлению лимитов в Банке соответствуют стандартам АО «ОТП Банк».

В Банке действует структурированная система лимитов на банки-контрагенты, а именно лимитов в разрезе видов операций (кредитный, поставочный и предпоставочный лимиты), и сроков операций. Главный Кредитный Комитет является ответственным органом за утверждение и пересмотр лимитов на банки-контрагенты. Пересмотр лимитов осуществляется не реже одного раза в год. Текущий и последующий контроль лимитов осуществляется на ежедневной основе.

Банк проводит превентивные меры по недопущению возможных потерь при управлении кредитным риском финансовых институтов: приостановление лимитов, ограничение срочности операций, оперативный мониторинг финансового состояния контрагентов с использованием любых доступных источников.

Основой построения эффективной системы управления кредитным риском корпоративных заемщиков являются объективная и адекватная оценка финансового положения заемщиков и перспектив развития их бизнеса, регулярный контроль финансового положения корпоративных заемщиков и качества обслуживания ими долга в течение всего периода кредитования, а также консервативный подход к управлению кредитным портфелем.

Управление кредитными рисками при кредитовании юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Банке производится на основе требований Банка России, рекомендаций АО «ОТП Банк» и разработанных для этих целей внутрибанковских документов.

Риск на одного заёмщика или группу связанных заемщиков, максимальный размер крупных кредитных рисков, совокупная величина риска по инсайдерам Банка, максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных Банком своим участникам (акционерам) дополнительно ограничиваются внутренними лимитами, величина которых

устанавливается на уровне меньшем, чем обязательные нормативы Банка России. Соблюдение лимитов кредитного риска контролируется на ежедневной основе.

В течение 2016 года Банк не нарушал обязательные нормативы, направленные на ограничение величины кредитного риска, установленные Банком России.

Банк ограничивает концентрацию рисков по отдельным клиентам, контрагентам и эмитентам (для ценных бумаг), группам взаимосвязанных клиентов, а также отраслям путем установления лимитов. Лимиты пересматриваются не реже одного раза в год в рамках разработки кредитной политики, которая, в свою очередь, определяется рыночной конъюнктурой и стратегией Банка.

2.2 Анализ кредитной политики банка

2016 год был не простым для многих кредитных учреждений, исключением не стал и АО «ОТП Банк», за данный год его активы уменьшились на 6,4% с 128,0 млрд. руб. до 119,8 млрд. руб. Кредитный портфель Банка сократился на 12% со 102 млрд. руб. до 90,7 млрд. руб. Сокращение кредитного портфеля было вызвано уменьшением объёмов кредитования вследствие ужесточения политики в области принятия и управления кредитными рисками в условиях нестабильной экономической ситуации в стране, снижения потребительского спроса и реальных доходов населения. В течение 2016 года Банк также осуществлял сделки по продаже проблемной ссудной задолженности.

По итогам 2016 года портфель кредитов физическим лицам Банка составил 78 млрд. руб., сократившись за отчётный год на 15% с 91 млрд. руб. в 2015 году. Доля кредитов физическим лицам в кредитном портфеле Банка на конец 2016 года составляла 85%.

Кредитование физических лиц оставалось одним из приоритетных направлений деятельности Банка. Основными видами кредитования Банка

являются кредитование в точках продаж (POS-кредитование), кредитные карты и кредиты наличными (нецелевые кредиты).

Рассмотрим подробнее общую структуру кредитного портфеля для того чтобы определить удельный вес описанных выше кредитных продуктов для этого обратимся к таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Структура кредитного портфеля АО «ОТП Банк»

Вид кредитного продукта	Годы						Темпы прироста, %	
	2014		2015		2016		2015 к 2014	2016 к 2015
	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Потребительские ссуды в точках продаж	48285245	37%	34547970	34%	34367818	38%	-28%	-1%
Овердрафты по пластиковым картам	43344957	33%	33560237	33%	28164360	31%	-23%	-16%
Ссуды наличными	24587958	19%	16404498	16%	11048535	12%	-33%	-33%
Ипотечное кредитование физических лиц	5929932	5%	5960628	6%	4176128	5%	1%	-30%
Ссуды на покупку автомобиля	449561	0%	435000	0%	252322	0%	-3%	-42%
Итого ссуды, предоставленные физическим лицам	122597653	94%	90908333	89%	78009163	86%	-26%	-14%
Ссуды, предоставленные юридическим лицам	7796932	6%	11184283	11%	12722903	14%	43%	14%
Итого ссуды, предоставленные клиентам до вычета резерва под обесценение	130394585	100%	102092616	100%	90732066	100%	-22%	-11%

По итогам 2016 года портфель кредитов в точках продаж составил 43% розничного кредитного портфеля, кредитные карты — 36%, кредиты наличными — 16%, остальные виды кредитов — 5%. По данным Frank Research

Group на 1 января 2017 года АО «ОТП Банк» занимал среди российских банков 23-е место по объему портфеля розничных кредитов.

В связи с ужесточением критериев отбора заемщиков, в 2016 году все кредитные продукты, предлагаемые физическим лицам, показали отрицательный прирост и лишь ссуды, выдаваемые юридическим лицам, выросли на 14%, что говорит об активации работы кредитных менеджеров в данном секторе.

Данное решение принесет положительный результат не только в изучаемый период, но и на срок до 3 лет, именно такой максимальный срок выдачи займов юридическим лицам в изучаемом банке.

По результатам деятельности в 2016 году АО «ОТП Банк» занял 6-ое место среди российских банков на рынке кредитных карт с долей рынка 2,3%. По итогам 2016 года объем портфеля кредитных карт составил 28,1 млрд. руб., что на 16,6% меньше показателя на начало года (33,5 млрд. руб.). Снижение объема портфеля кредитных карт связано как с общей тенденцией на рынке кредитных карт, так и с консервативной политикой Банка в области управления рисками в волатильных экономических условиях. Но все равно данный продукт до сих пор остается флагманским.

Данный выбор сделан на основании высокой маржинальности данных продуктов, легкости продажи, высокой ответственности заемщиков, так как данный вид кредита рассчитан на постоянных клиентов крупных ритейл сетей, которые бережно относятся к своей кредитной истории и мнению окружающих о своей состоятельности, поэтому они не будут рисковать своей репутацией, не возвращая долг по кредиту.

В 2016 году были восстановлены объёмы рассылки банковских карт. При работе с новыми клиентами особое внимание уделялось качеству базы для рассылки предложений. Банк провел большую работу, направленную на сегментацию продуктовой линейки, исходя из потребностей своих клиентов.

Одним из самых важных результатов, которых достигнул банк в рамках работы с действующим портфелем кредитных карт, стало внедрение продаж страховок любому держателю карты, что принесло Банку в 2016 году 75 млн. руб. дополнительного комиссионного дохода.

В 2016 году было продолжено развитие одного из приоритетных направлений по работе с малым и микро-бизнесом. Доказала свою эффективность модель привлечения и развития отношений с клиентами, подразумевающая выделенных клиентских менеджеров. Внедрен кредитный продукт – овердрафт для клиентов, имеющих историю взаимоотношений с АО «ОТП Банк». Была проведена работа по анализу и корректировке тарифов в соответствии с рыночными уровнями. В 4 квартале 2016 года был упрощён порядок открытия расчётных счетов новым клиентам. Данная стратегия обеспечила постоянный рост размера объема кредитования в 13,7% относительно объема 2015 года.

По состоянию на 1 января 2017 Банком были размещены средства в двух банках в общей сумме 18 393 929 тыс. руб. (по состоянию на 1 января 2016 – в двух банках в общей сумме 8 159 443 тыс. руб.), задолженность каждого из которых превышала 3 % суммы капитала Банка.

По состоянию на 1 января 2017 и 2016 гг. Банком были предоставлены ссуды 1 и 2 заемщикам – юридическим лицам на общую сумму 4 526 276 тыс. руб. и 4 456 665 тыс. руб., соответственно, задолженность каждого из которых превышала 3% суммы капитала Банка.

Данные ссуды являются значительными для банка и при положительном стечении обстоятельств будут обеспечивать банк процентным доходом на протяжении 5 лет, данный срок обусловлен сроком договора, на протяжении которого заемщики обязуются выплатить долг с учетом процентов за использование заемных средств.

По состоянию на 1 января 2017 и 2016 гг. значительная часть ссуд (88 % и 95% от всех ссуд, предоставленных клиентам) была предоставлена компаниям,

осуществляющим свою деятельность в РФ, что представляет собой существенную географическую концентрацию в одном регионе. Для любого чисто российского банка, это не может считаться концентрацией в регионе, так как это регион присутствия, но так как банк входит зарубежный холдинг, по международным меркам, мы можем назвать это концентрацией в одном регионе.

Так как кредитование юридических лиц является не самым большим сегментом в кредитном портфеле банка, рассмотрим структуру кредитного портфеля по физическим лицам, представленном в приложение А.

Исходя из данных представленных в приложении А, следует, что размер кредитного портфеля по физическим лицам уменьшился на 15% по сравнению с предыдущим периодом. Рассмотрим структуру кредитного портфеля по видам выдаваемых кредитов, представленных на рисунке 2.1.

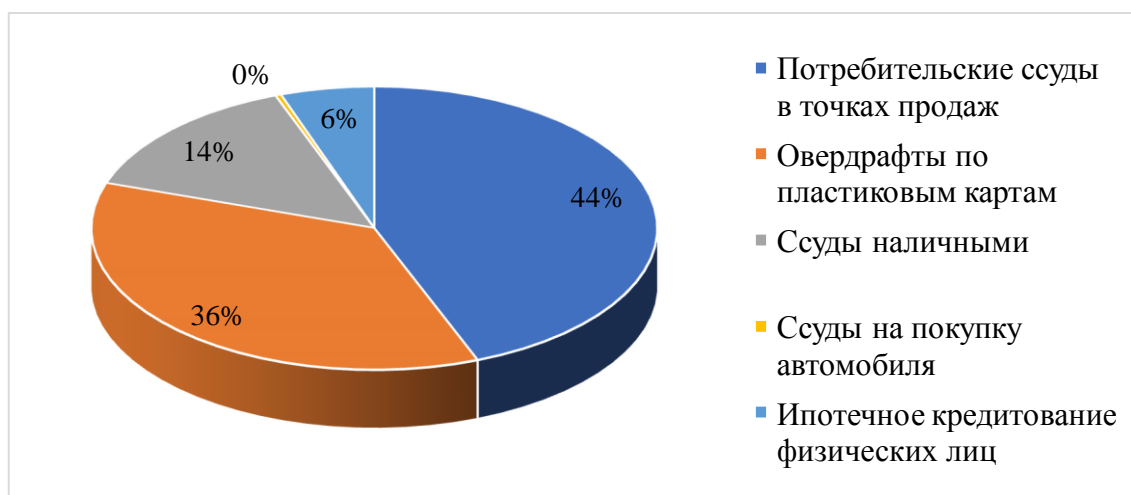


Рисунок 2.1 – Структура кредитного портфеля по физическим лицам

Исходя из представленной диаграммы на рисунке 2, следует, что основным кредитным продуктом является потребительские ссуды в точках продаж, ее доля составляет 44% и указывает на то, что данное направление является самым предпочтительным для банка, и он на нем сосредоточен. Следующим по популярности кредитным продуктом является овердрафт по пластиковым картам. Самым не популярным кредитом в банке является автокредитование причин для этого несколько это его низкая рентабельность,

большой процент не возвратов, уязвимость залогового имущества к повреждению и прочие, точную причину можно выявить, проанализировав его.

Ипотечное кредитование от общего объема ссуд занимает 6%, не смотря на то, что данный вид кредита является обеспеченным, он не пользуется достаточной популярностью у потребителей в силу своей высокой цены по сравнению с другими предложениями на данном рынке. Но так как залоговое имущество по данному виду кредита является достаточно ликвидным, то о банку необходимо обратить внимание на увеличение доли ипотечных займов в кредитном портфеле банка, так как он не рискует собственными средствами, а также может дополнительно зарабатывать на продаже обязательных страховых продуктов клиентам-заемщикам.

Но перед тем как приступить к его анализу обратимся к самому популярному направлению кредитования, которая представлена на рисунке 2.2.

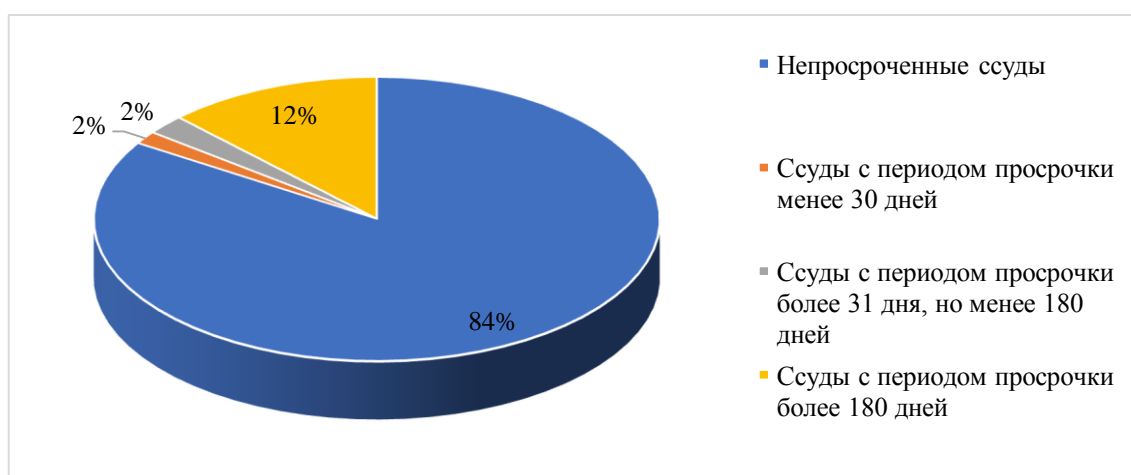


Рисунок 2.2 – Структура потребительских ссуд в точках продаж за 2016 год

Исходя из представленных данных, мы можем заключить, что в этом сегменте кредитования, заемщики в большей своей части являются благонадежными и не пропускают платежи по своим кредитам в 84% случаев, при этом 12% из всех заемщиков имеют просрочку менее 30 дней и связано это, скорее всего с проблемой в оплате из-за задержки оплаты труда. Такой уровень соблюдения сроков оплаты обусловлен тем что, если заемщик нарушает правила оплаты кредитным продуктом, предусматриваются большие штрафные

санкции. В целом этот продукт соответствует стремлению банка к стабильности и доходности. Рассмотрим следующий кредитный продукт банка и его качество исходя из структуры, отображенной на рисунке 2.3.

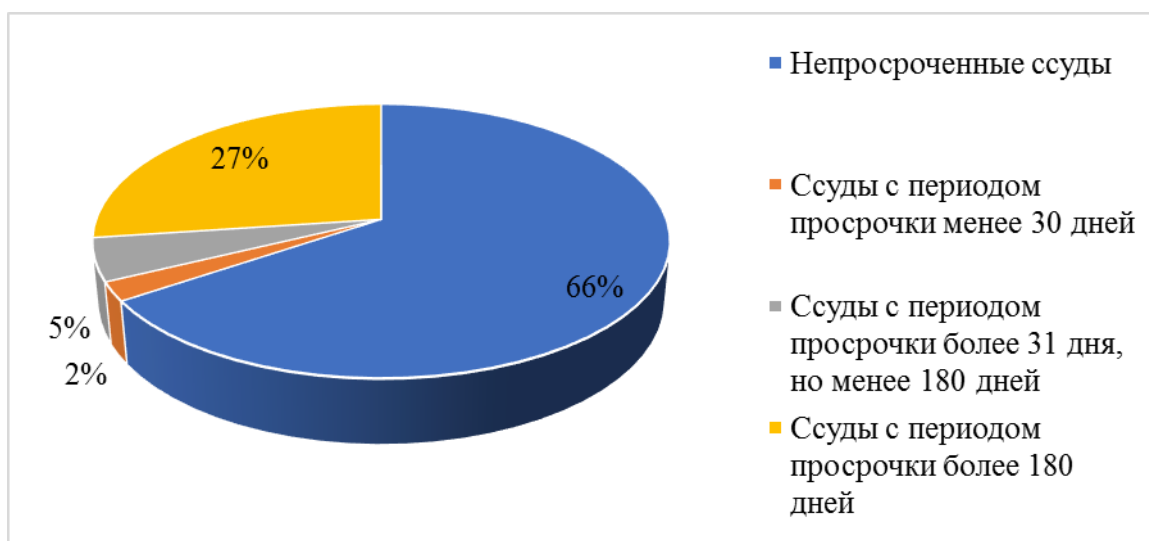


Рисунок 2.3 – Структура овердрафта по пластиковым картам за 2016 год

Дебетовые карты с овердрафтом распространённый кредитный продукт среди банков. Чаще всего используется клиентами банка на покупку бытовой техники или оплату отпусков. Большинство клиентов вовремя погашают данный вид ссуды, но, не смотря на высокий процент погашаемых кредитов, есть и высокий процент тех, кто не оплачивает свои долги свыше 180 дней. Чаще всего просто забывая о своих долгах или не желая платить «теряют» карту. Другим видом проблемного с точки зрения выплат являются ссуды наличными, выдаваемые в небольших придорожных отделениях банка. Структура данного кредита представлена на рисунке 2.4.

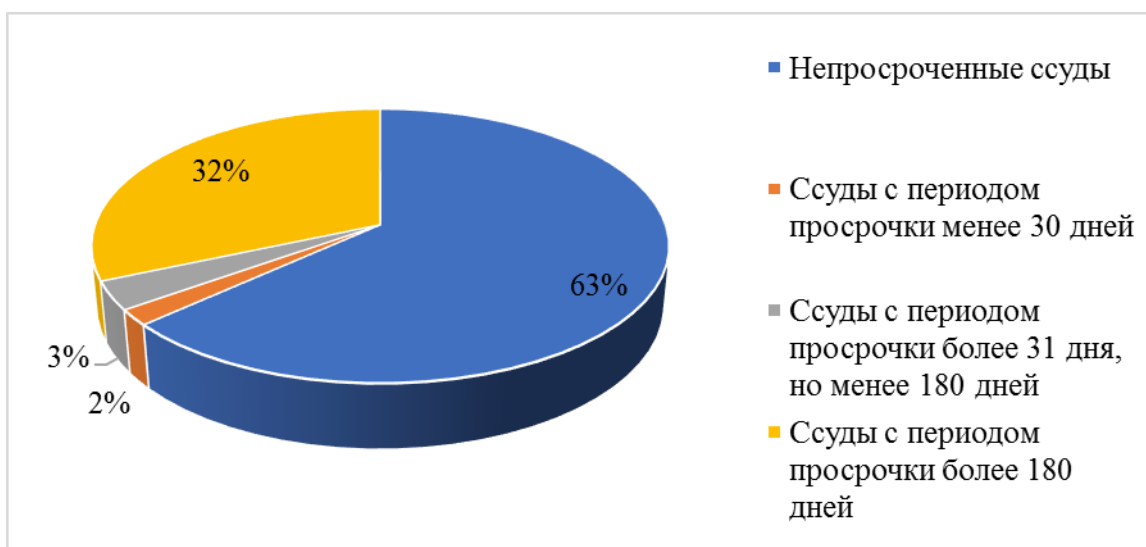


Рисунок 2.4 – Структура ссуд наличными за 2016 год

Исходя из представленных данных на рисунке 2.4 можно увидеть, что процент невыплат по данному виду превышает уже изученные программы кредитования, Процент плательщиков составляет 63 процента, что является достаточно хорошим показателем по такому виду кредита, а в связи с тем, что процент, под который выдается кредит, может покрыть процент не выплат по всему направлению. Следующим кредитным продуктом для физических лиц является ипотечные программы, процент неуплаты по ним равен выплатам по ссудам наличными средствами. Структура представлена на рисунке 2.5.

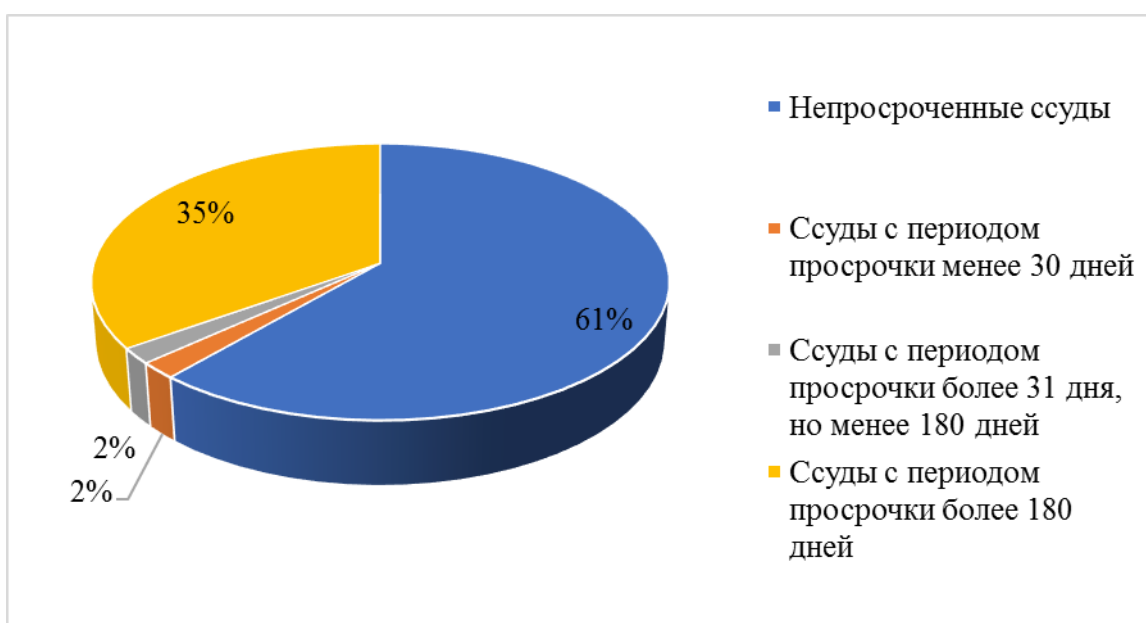


Рисунок 2.5 – Структура ипотечного кредитование физических лиц за 2016 год

Ипотечное кредитование в России пока слабо развито и весьма дорого по сравнению с Европой. Основная часть заемщиков добросовестно выполняют свои обязательства перед банком, но есть и те, чья задолженность растет и уже превысила 180 дней и скоро перейдет в разряд безнадежных, процент неплательщиков составляет 35 процентов. Единственным поддерживающим фактором является то, что ипотечный кредит является залоговым и в случае неуплаты, имущество идет с молотка. Данную недвижимость можно приобрести на сайте банка, при этом банк возвращает всю оставшуюся сумму кредита, не уплаченные проценты и пени. Единственным ограничением, которое может повлиять на продажу является обременение квартиры проживающими в ней несовершеннолетними. В этом случае, происходит перекредитование клиента, в том случае если кредит не выплачивается из-за не достатка средств. Но самым опасным кредитным продуктом банка по результатам 2016 года стал автокредит. Его структура рассмотрена на рисунке 2.6.

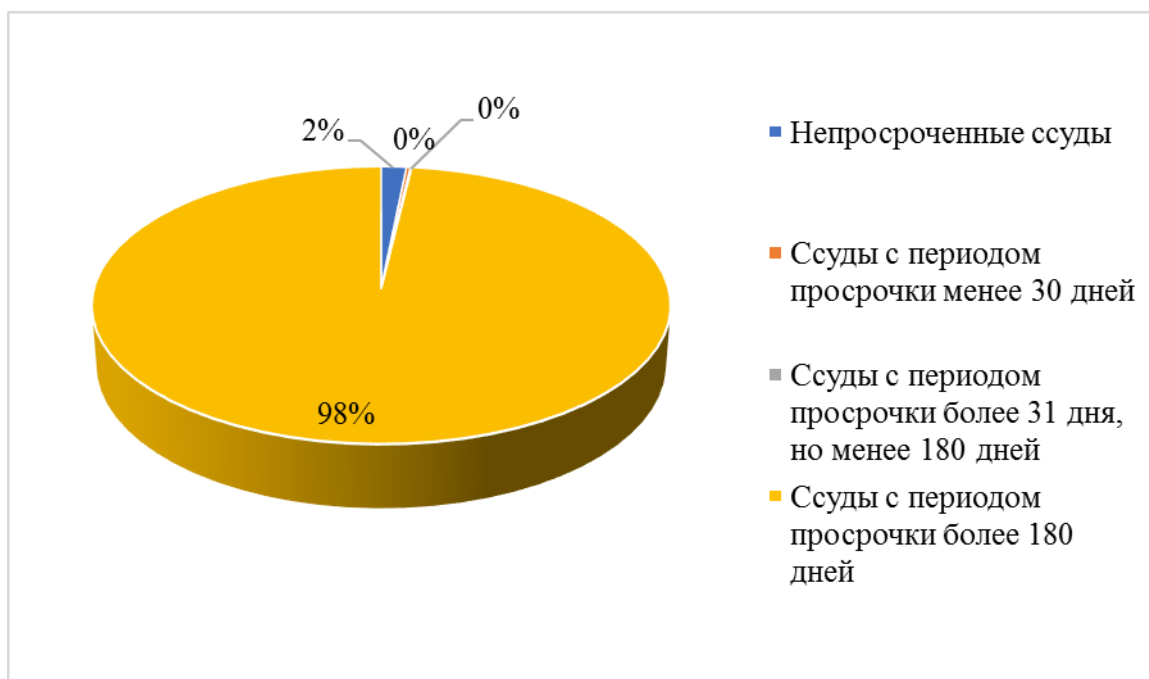


Рисунок 2.6 – Структура ссуды на покупку автомобиля за 2016 год

Так как сумма по данному виду кредита резко снизилась, это видно по таблице А.1. А средний срок автокредита составляет 3 года для исследуемого

банка. Значит, что процесс оценки заемщиков в 2014 году произошел сбой, и кредиты были выданы потенциально не надежным заемщикам.

Подводя итог по структуре кредитного портфеля для физических лиц, стоит отметить что, не смотря на то, что банк терпит убытки по некоторым программам банка, направление все еще приносит средства. Возмещение убытков происходит за счет флагманского продукта, а также продажи залогового имущества, оставшаяся часть покрывается из резервного фонда банка. Фонд формируется по каждому направлению отдельно и обеспечивает риски именно по нему. Структура резервного фонда представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Резерв под обеспечение ссуд, предоставленных физическим лицам, оцениваемые на обесценение на коллективной основе, тысячи рублей

Вид резервов	Годы						Темпы прироста, %	
	2014		2015		2016		2015 к 2014	2016 к 2015
	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Потребительские ссуды в точках продаж	-7509372	35%	-5696971	28%	-5609439	26%	-24%	-2%
Овердрафты по пластиковым картам	-9022762	42%	-9039969	44%	-9796199	46%	0%	8%
Ссуды наличными	-4215180	20%	-3839766	19%	-4040243	19%	-9%	5%
Ипотечное кредитование	-452410	2%	-1725282	8%	-1590282	7%	281%	-8%
Ссуды на покупку автомобиля	-336890	2%	-404993	2%	-247127	1%	20%	-39%
Итого	-21536614	100%	-20706981	100%	-21283290	100%	-4%	3%

Исходя из данных представленных в таблице 2.7, следует, что резервный фонд банка практически вернулся на уровень 2014 года. Значительно уменьшились резервы на потребительские ссуды, ипотечное кредитование и автокредиты, что в последних двух программах причиной этого является закрытие договоров, методом продажи залогового имущества, а также закрытие

договоров в связи с полной оплатой. Рассмотрим подробную структуру резервного фонда банка на рисунке 2.7.

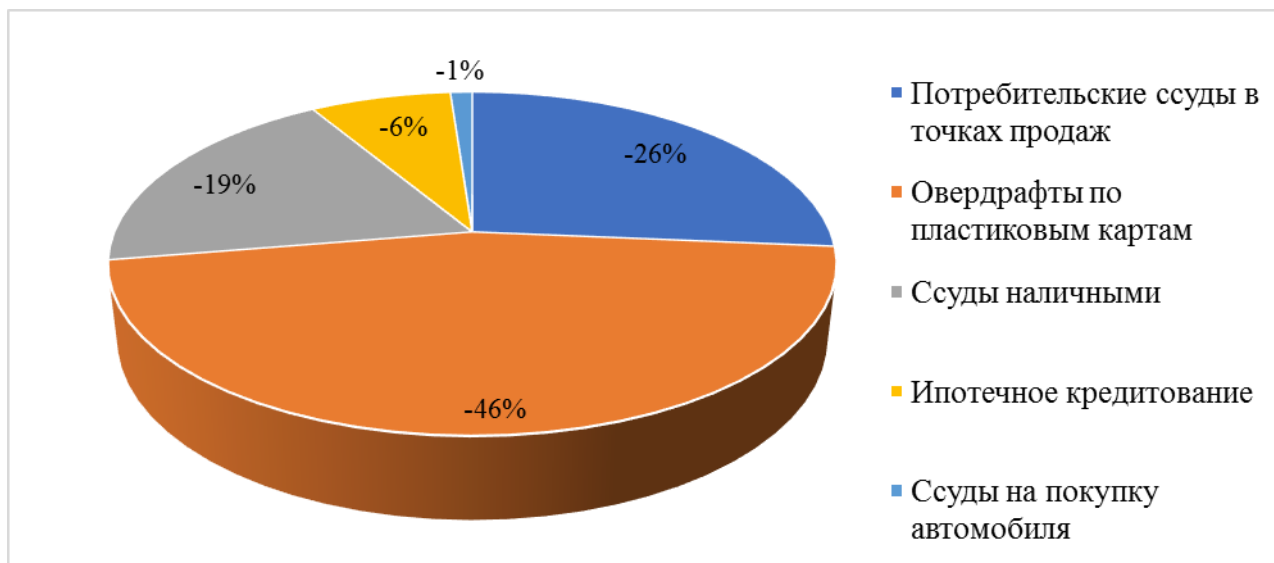


Рисунок 2.7 – Структура резервного фонда по кредитному портфелю физических лиц в 2016 году

Основой фонда является отчисления на покрытия рисков по овердрафтам, его доля составляет 46 процентов, еще 26 процентов приходится на потребительские ссуды в точках продаж.

На основе финансовой отчетности по МСФО было определено, что в течение 2016 года размер проданных ссуд, ранее частично или полностью не списанных по МСФО, составил 6 134 583 тыс. руб. (2015 год – 6 041 692 тыс. руб.). Резерв на потери по ссудам на дату выбытия составлял 5 863 962 тыс. руб. (2015 год – 4 579 251 тыс.руб.). Общие поступления от выбытия составили 272 694 тыс. руб. (2015 год – 1 309 219 тыс. руб.). Разница между поступлениями от выбытия и чистой балансовой стоимостью активов была отражена в составе обесценения активов, по которым начисляются проценты, в консолидированном отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе. Все риски и выгоды по выбывшим ссудам были переданы контрагентам на даты выбытия.

В течение 2016 года Группа получила нефинансовые активы путем обращения взыскания на обеспечение справедливой стоимостью 164 405 тыс. руб. (в течение 2015 года – 65 448 тыс. руб.). По состоянию на 31 декабря 2016 года часть таких активов в сумме 178 000 тыс. руб.

По состоянию на 31 декабря 2016 года в состав ссуд, предоставленных клиентам, включены ссуды на сумму 2 813 629 тыс. руб. (31 декабря 2015 года – 3 649 511 тыс. руб.), условия по которым были пересмотрены. По состоянию на 31 декабря 2016 года в состав ссуд, предоставленных клиентам, был включен начисленный процентный доход, за вычетом резерва под обесценение, в сумме 1 294 487 тыс. руб. (31 декабря 2015 года – 1 865 642 тыс. руб.). По состоянию на 31 декабря 2016 года начисленный процентный доход за вычетом резерва под обесценение по обесцененным ссудам составил 13 213 тыс. руб. (по состоянию на 31 декабря 2015 года – 238 466 тыс. руб.). По состоянию на 31 декабря 2016 года индивидуально обесцененные ссуды в размере 3 151 503 тыс. руб. (31 декабря 2015 года – 3 023 035 тыс. руб.) были обеспечены залогом векселей Банка, недвижимости, автотранспорта, оборудования, товаров в обороте и прочими видами обеспечения балансовой стоимостью 6 900 148 тыс. руб. (31 декабря 2015 года – 3 546 801 тыс. руб.).

Проанализировав структуру кредитного портфеля и определив полученные доходы, необходимо обратить внимание на просроченную и реструктурированную задолженность. Данные по ним представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Объемы и сроки просроченной и реструктурированной задолженности за 2014-2016 года, в тысячах рублей

Показатели	2015		2016		Темпы прироста, %
	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.	
1	2	3	4	5	6
Непросроченная задолженность	93 525 631	76%	94 794 186	78%	1%
Просроченная задолженность					
- до 30 дней	2 193 936	2%	1 362 325	1%	-38%

Продолжение таблицы 2.8

- на срок от 31 до 90 дней	2 669 614	2%	1 501 824	1%	-44%
- на срок от 91 до 180 дней	3 108 835	3%	1 660 624	1%	-47%
- на срок более 180 дней	21 674 039	18%	22 655 554	19%	5%
Всего просроченной задолженности	29 646 424	24%	27 180 327	22%	-8%
Реструктурированные	2 855 501	2%	5 727 221	5%	101%
Всего задолженности	123 172 055	100%	121 974 513	100%	-1%

Исходя из данных таблицы 2.8, следует, что объем не просроченной задолженности составляет 78%, и данный показатель увеличился по сравнению с прошлым периодом, что является положительным показателем, который демонстрирует хорошую оценку качества заемщиков. Процент просроченной задолженности составляет 22% от всего кредитного портфеля, большая часть задолженности превышает 180 дней, что практически обозначают ее как безнадежности.

Нововведением для кредитной политики банка стало предложение по добровольной реструктуризации задолженности, что позволяет сохранить основную сумму задолженности, а также получать процентные доходы, хотя и в уменьшенном объеме.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод что банк, не смотря на убытки по балансу и увеличение просроченной задолженности банк еще имеет достаточный запас прочности по проводимой кредитной политике. Кредитная политика банка агрессивна и дает возможность получать сверхдоходы. Флагманским кредитным продуктом является потребительские кредиты, выдаваемые в магазинах партнерах.

Подводя итоги данной главы, стоит отметить что, хотя данный банк находится в частичном владении зарубежного банка, он прочно закрепился на рынке карточных продуктов для ритейла сетей Российской Федерации. Не смотря на то, что кредитный портфель банка не сбалансирован, что было выявлено в ходе анализа, он приносит запланированный руководством доход. Слабым местом кредитной политике является система возврата долгов по

кредитам и система предупредительных мер по ликвидации возможности просрочки платежей.

Также значительным является уровень просрочки по автокредитованию, ее размер является не допустимым и требует внимания со стороны руководства банка. В целом экономическая ситуация в банке, судя по нормативным показателям не вызывает тревоги, но может быть улучшена, внедрением ряда превентивных мер.

3 Перспективы совершенствования кредитования

3.1 Проблемы кредитной политики коммерческого банка

Развитие рынка кредитования юридических и физических лиц быстро развивается и постоянно требует инноваций и новых методик оценки кредитного риска. Но при этом в данном сегменте рынка намечаются определенные негативные тенденции. Большинство банков чрезмерно увлеклись модернизацией и созданием новых кредитных продуктов создают дополнительные риски для их деятельности. В это же время в среднесрочной перспективе кризис не предвидится, но нельзя отрицать возможность наличия такой нестабильности. Самыми главными проблемами для сегмента кредитования являются риски ликвидности, кризис доверия, высокая конкуренция, а также агрессивность кредитной политики самих банков. При этом существует ряд проблем и негативных тенденций, которые могут привести к кризису в данном секторе.

Во-первых, рост просроченной задолженности, особенно в сегменте автокредитования и ипотечного кредитования. При этом качество кредитного портфеля со временем ухудшается, объем обесцененных кредитов населению в последние годы увеличивается. Так, в 2014 году объем просрочки в портфеле по ипотечному кредитованию составлял 32%, а в 2015 году вырос уже до 42%, хоть и в 2016 году процент просрочки в кредитном портфеле по ипотеке снизился до 39%, он все равно остается высоким. Более негативная ситуация видна по автокредитам в 2014 году процент просрочки 78%, к 2016 году данное соотношение выросло до 98% процентов что считается критическим.

В связи с этим бороться с рисками невозврата кредитов нужно изучив и разработав методику профилактики и нейтрализации порождающих их причин.

Второй обнаруженной проблемой является высокая концентрация кредитов в первой 20 банков, около 80% рынка розничного кредитования, а тем более корпоративного кредита размещено у них. При этом КБ «Сбербанк»

сохраняет значительный отрыв по сумме выданных потребительских кредитов. Кредиты корпоративные сосредоточены по большей степени в руках банка «ВТБ 24».

В-третьих, стоит обратить внимание на то, что рост объемов кредитования происходит в основном по кредитным продуктам с высоким уровнем риска невозврата. Такая динамика в перспективе может негативно сказаться на финансовой стабильности банка, а также на издержках по кредитному процессу.

В 2010 году большинство мелких коммерческих банков начали предлагать совместные кредитные продукты с ритейлер сетями. Преимуществом для заемщиков является бальная система, хороший процент кэш бека, а также льготный период по проценту.

Следующей проблемой выявленной в процессе анализа и изучения отчетности является степень диверсификации кредитного портфеля. По данным Банка России показатель Н7, который расшифровывается, как отношение максимальной величины кредитных рисков к капиталу постепенно растет. Для данного банка — это значение приравнивается к 52,93%, что говорит нам о том, что больше половины кредитного портфеля зависит от крупных заемщиков, что показывает несколько рискованное распределение риска и низкую диверсификацию по нему. Основу этих крупных кредитов составляют ипотечные кредиты, а также ссуды, выданные юридическим лицам. При этом размер именно ипотечного сегмента уступает корпоративному сегменту.

Причина такого дисбаланса может крыться в следующих общероссийских тенденциях:

– быстрый рост цен на жилую и коммерческую недвижимость. Большая часть клиентов вынуждена отзываться запрошенные в банке ипотечные займы, так как за время, которое проходит с момента оформления кредита до момента завершения поиска подходящего объекта кредитования, цены вырастают настолько, что нужно переоформлять кредит на большую сумму;

– риск потери средств в связи с инфляцией, возникающая у коммерческих банков: при среднем времени кредитования в 20–25 лет при и при действующих темпах инфляции в 10–11 процентов для банкиров данный вид кредита весьма рискован и не выгоден;

– значительные требования к качеству потенциального заемщика;

– растущий слой населения, который не может подтвердить официальный размер своей заработной платы;

– высокий уровень ставок по ипотечным кредитам и отсутствие их заметного снижения в последние годы;

– значительные проблемы с предоставлением дешевых долгосрочных ресурсов у банков и неразвитость системы рефинансирования отечественных кредитных организаций Банком России.

Тем не менее, очевидно, что развитие данного направления кредитования может быть выгоден банку, не смотря на то, что по нему на данный момент больше 30% не возвратов, но так как эти кредиты обеспечены залоговым имуществом, то риск по нему нивелирован. А при введение обязательного страхования то это и дополнительный источник дохода. Не так давно правительство объявило курс на уменьшение процента по кредиту и вследствие чего уменьшение срока кредитования, что сможет решить проблему с инфляционными рисками по данному направлению. Проведение данной политики государством, направленной на стимулирование спроса на ипотечные кредиты среди населения, а также рост доходов населения приведет к изменению в структуре выданных населению кредитов в сторону роста доли жилищных кредитов.

В связи с этим банку необходимо подумать о решении следующих задач:

– снижению ставки по ипотечным кредитам;

– упрощению процедуры оформлению кредита, сокращение минимального требуемого пакет документации, необходимой для оформления кредита. Срок рассмотрения заявки на получение кредита должен быть

сокращен до 2 рабочих дней, вместо текущих 7-14 дней, при этом минимальный пакет документов должен быть сокращен до 4-5, а для тех, кто не может подтвердить свои доходы официально, необходимо проверять хождения по счету в течение последнего года-двух;

- также необходимо разработать систему оповещения о возможности снижения процентной ставки по ипотечному кредиту, для стимулирования работы клиентов с изучаемым банком;

- найти возможность для предоставления отсрочки по первоначальному взносу или разбивке на несколько траншей в течение установленного времени. По данным аналитической компании Business Vision, порядка 70% населения России ищут банк, для получения жилищного кредита основываясь на таких критериях как сроки рассмотрения, минимальный взнос по кредиту, ставка по его обслуживанию, программа лояльности для ответственных плательщиков.

По результатам социального опроса, проведенного Фондом общественного мнения, если с текущих 12–15% годовых в рублях ставка по кредиту будет уменьшена до 6-8%, то число тех, кто бы хотел прибегнуть к ипотечному кредитованию, увеличит втрое. Агентство ипотечного жилищного кредитования ожидает снижения ставки до 8% к 2021 году. На данный момент даже субсидированные государством ставки по ипотеке значительно выше, чем в странах Европы и Северной Америки, максимальная ставка по кредиту в этих странах на данный момент равняется 3% годовых и доступен всем слоям населения. Что, к сожалению, не доступна еще на долгие годы для российских заемщиков.

Также кроме указанных проблем, которые легко решаются внесением исправлений в кредитную и маркетинговую политику банка, они более глобальны и требуют общей реструктуризации политики банка:

- сравнительно малая величина собственного капитала банка;

- низкий процент собственного капитала банка в его активах, что увеличивает риск проводимых банком операций;
- высокий процент краткосрочных пассивов, которые ограничивают возможности долгосрочных вложений, в том числе в кредиты;
- малая доля депозитов в пассивах банка;
- большая доля остатка по счетам предприятий в пассивах;
- дисбаланс в структуре активов и пассивов банка;
- серьезная проблема ликвидности активов банка в долгосрочной перспективе.

Касательно развития кредитования малого и среднего бизнеса ему препятствует ряд проблем, таких как:

1. Отсутствие у коммерческих банков ресурсной возможности в открытии для ООО и ИП долгосрочных кредитных линий.

В итоге небольшие фирмы могут рассчитывать преимущественно на займы от 3 до 6 месяцев, которые могут быть использованы только на приобретение оборотных активов, тогда как требующие более емкого финансирования основные средства приходится приобретать за счет собственных средств. Причиной такого короткого срока кредитования является высокий риск долгосрочного кредитования малых и микропредприятий, который образуется из-за легкой процедуры банкротства по данному сегменту;

2. Поскольку операционные затраты банков по работе с крупными и мелкими заемщиками равнозначны, то финансовым институтам невыгодно работать с субъектами малыми и микропредприятиями.

Простые процедуры работы с небольшими заемщиками в российском банковском секторе пока отсутствуют, что существенно тормозит развитие данной сферы. Причиной данного упущения является не совершенство программного обеспечения, а также сложности с переходом банковских учреждений на электронный документооборот;

3. Банки расценивают ООО и ИП в качестве ненадежных и рискованных клиентов. В особенности, если речь идет о кредитах на развитие бизнеса для начинающих предпринимателей: здесь риск просроченной задолженности чрезвычайно велик. В итоге большинство финансовых институтов охотнее выдают кредиты крупным корпорациям. Хотя с точки зрения долгосрочного сотрудничества начинающий предприниматель более лоялен. На данный момент лишь крупные банки имеют систему работы со стартапами.

4. Практика выдачи беззалоговых кредитов не имеет эффективной базы для оценки рисков. В последние годы российские банковские учреждения стали выдавать предпринимателям беззалоговые займы на короткий срок, которые позволяют решать краткосрочные финансовые затруднения. Однако инструментария для адекватной оценки платежеспособности заемщиков большинство финансовых учреждений не имеет, что в итоге сказывается на качестве их кредитного портфеля. Скоринг, который в данный момент успешно применяется при кредитовании физических лиц, еще плохо перенесен на модель работы с юридическими лицами, причиной может являться то, что кредитные учреждения не ведут обезличенную базу по заемщикам, создание подобной базы с параметрами заемщика, без их наименования могло бы ускорить процесс разработки скор метода оценки для малых и микропредприятий.

5. Высокий уровень банковской маржи делает кредиты для малых фирм слишком дорогими. В России этот показатель составляет 6-7%. Для сравнения – в США данный показатель составляет 2,5-3,2%, в ЕС – 2,5-4,6%, в Японии – 1,7-2,6%. По расчетам экономистов, маржа выше 3% не может предполагать сбалансированности спроса и предложения на банковском рынке. Но данную проблему в отличие от других по сектору корпоративного кредитования банк решить сам не может, так как процентная ставка формируется согласно ставке Банка России, и не может быть ниже нее,

так как в этом случае кредитование станет не выгодным и убыточным для банка кредитора.

Учитывая все приведенные выше обстоятельства, а также низкий уровень развития российского малого и среднего предпринимательства, в том числе его оторванность от общего процесса формирования.

Исходя из представленных данных, дальнейшее развитие в таких направлениях кредитования как экспресс-кредитование в точках продаж, кредитования с помощью овердрафта и ипотечное кредитование должно оставаться главным для исследуемого банка, если он настроен на поддержание создание долгосрочной конкурентоспособной политики в области кредитования.

3.2 Пути совершенствования кредитной политики АО «ОТП Банк»

Среди выявленных проблем, нет тех, что не может решить грамотная маркетинговая политика, а также хороший клиентский сервис. Так как кредитная политика банка характеризуется как осторожная, то все пути совершенствования направлены на поддержание должного уровня обслуживания текущих клиентов и привлечение надежных будущих заемщиков.

В связи с этим программа совершенствования направлена на следующие задачи:

- повышение эффективности региональной сети, оптимизация взаимодействия с торговыми сетями;
- снижение операционных расходов на сопровождение торговых точек и выдачу одного кредита, увеличение доходности каждой торговой точки;
- регулярный процесс пересмотра рисков на основании оценки доходности каждого кредита.

Для решения первых двух задач необходимо продолжать модернизацию приложения «Мобильный агент», который позволит существенно

автоматизировать работу кредитно-кассовых офисов, повысить вовлечённость сотрудников региональной сети в общепанковские процессы, улучшить контроль и повысить эффективность работы территориальных представителей Банка.

Также предлагается ввести в продуктовую линейку кредит, реагирующий на лояльность клиента к банку и его активность по безналичным платежам, так, например, в случае погашения кредита в рамках графика платежей без просрочек по кредиту снижается годовая процентная ставка; если клиент допускает просрочку платежа или нарушает какие-либо другие условия договора, то процентная ставка меняется на первоначальную. Данный продукт позволит стимулировать клиентов к погашению кредитов в целях экономии. Подобная система опробована бизнесами в других сферах и уже много лет приносит хорошие результаты, первопроходцами стали сотовые операторы, а сейчас ей пользуется и государство, давая скидку на погашения штрафа.

Также в связи с изменением экономического и политического фона в стране, предлагаем задуматься об увеличении кредитного потолка по направления кредитования клиентов риэлтерских, строительных и мебельных магазинов. Так как самое популярное направление для отдыха россиянам не доступно, они все чаще стали задумываться об обустройстве своего жилья, об этом свидетельствуют показатели роста в данном сегменте рынка.

Также на волне увлечения инвестированием граждан в крупные покупки предлагаем ввести несколько страховых продуктов, которые предлагают на месте приобрести страховку недвижимости, а в магазинах техники, дополнительную гарантию на флагмановые модели ведущих технологических брендов. Данный шаг повысил их доходы в страховом сегменте за последние два года на 19,2%.

Страховые продукты должны предлагаться вместе с кредитом, а в качестве страхуемого риска должны выступать риск повреждения, гибели или утраты застрахованного имущества в результате: кражи, грабежа, разбоя,

умышленного уничтожения или повреждения имущества третьими лицами, поломки в результате внезапного прекращения работоспособности застрахованного имущества, повреждения водой, пожара, взрыва газа и другие. Данный вид страховки должен предлагаться ко всем кредитным сделкам, связанным с покупкой смартфонов и планшетов, так как модели, которые требуют кредитования зачастую легко найти по GPS сигналу, так что риск утери или кражи минимизируется, а скептическое отношение к аккуратному обращению третьих лиц с их имуществом минимизирует и этот риск.

Также предлагаем внедрить продукт, который будет аналогичен тем, что предоставляются в таких сейчас популярных точках экспресс кредитования как «БыстроДеньги», «Деньга» и прочие. На фоне с небольшим процентом и пополнением на дебетовую карту моментального выпуска, банк сможет потеснить конкурентов на данном рынке. АО «ОТП Банк» уже запускал подобную программу, но временно ее приостановит в декабре 2014 года в связи с ухудшением экономической ситуации в стране. Но те показатели, которые были до кризиса, дают возможность понять, что проект станет вновь популярным в уже посткризисное время.

Также предлагаем внедрить не финансовые, но также действенные меры, которые уже применяются банками первой 10 страны, в целях повышения уровня сотрудничества с кредитными агентами и компаниями посредниками, а именно:

- разработать и запустить новые страницы онлайн-анкеты на кредит, обязательно адаптированные под разные виды устройств (телефон, планшет, персональный компьютер). В результате для пользователей был облегчен процесс дистанционного взаимодействия с Банком, что приведет к увеличению количества онлайн заявок на кредит;

- протестировать новые каналы рекламы (социальные сети, брокерский трафик), так как данное направление интернет-маркетинга сейчас набирает определенную популярность;

– увеличить пропускную способность программы для обработки кредитных заявок, чтобы уменьшить время отклика банка, тем самым дав кредитному менеджеру, в прямом смысле состязаться с другими банками за заемщика, который готов уже сейчас приобрести тот или иной товар в кредит, но не хочет ждать долгого ответа из банка.

В области корпоративного бизнеса предлагается расширить продуктовую линейку, так как у банка всего лишь три кредитных продукта, именно предлагается внедрить следующие продукты:

- продукты классического факторинга;
- торговое финансирование и документарные операции;
- продукты по управлению ликвидностью компаний.

Соответствующим образом будет сформировано продуктовое предложение Банка. Он должен предлагать не просто кредит, а комплексное, пакетированное решения для любой задачи заемщика:

– для начинающих предпринимателей должен быть реализован комплекс услуг для быстрого и простого запуска бизнеса: простое открытие расчетного счета, кредит на запуск бизнеса, помощь в регистрации и постановке на учет в ФНС, доступ к обучающим программам;

– для микробизнеса необходима бизнес-карта, которая сможет обеспечить доступ к удобному пакету продуктов, и удаленное обслуживание: расчетный счет с привязанной к ней бухгалтерией, овердрафт, предодобренный кредит по ставке, которая будет сформирована в зависимости от текущих хождений по счету и лояльности клиента;

– для компаний в сфере розничной торговли и услуг необходимо сформировать специальное предложение в области эквайринга. Клиентам необходимо предоставлять интегрированное решение, позволяющее управлять как своими личными финансами, так и финансами своего бизнеса. Тем самым хорошая кредитная история учредителя будет влиять на процент по кредиту

компании и наоборот, что повлияет на желание заемщика оплачивать ежемесячные взносы в установленные временные промежутки;

– для клиентов малого бизнеса кредитные продукты, учитывающие отраслевые особенности, и увеличить число клиентских менеджеров, что обеспечит более индивидуальное обслуживание. Также необходимы кредитные продукты, которые будут увеличиваться по максимальной допустимой сумме кредитования с ростом бизнеса заемщика, что создаст благоприятную атмосферу для проектного финансирования и развития бизнеса.

Модель работы с заемщиками должна формироваться с учетом особенностей расчетов и потребностей клиентов, а также с учетом финансовых параметров работы с ними. Для микробизнеса обслуживание должно базироваться на снижении затрат на привлечение клиентов и взаимодействие с ними за счет перехода с оффлайн обслуживания на удаленные и цифровые каналы. При этом, как и в розничном бизнесе, необходимо построение комплексной системы допродаж персональных предложений и пакетов услуг на основе анализа клиентской базы и эффективной системы управления взаимоотношениями с клиентами.

Для малого бизнеса банк должен предложить более индивидуальный сервис и обслуживание клиентским менеджером, являющимся лицом Банка для клиента и тесно взаимодействующим с продуктовыми специалистами Банка, так как слабая связь заемщика с банком подталкивает первых завершить обслуживание или искать более выгодные тарифы. А переход на цифровое обслуживание даст банку возможность укрупнить отделения или сократить их вовремя. При этом количество клиентских менеджеров должно быть увеличено, так как ранее мы уже отмечали, что для современного заемщика, стало главным качество их обслуживания и дополнительные сервисы и преференции за лояльность к работе Банка.

Также необходимо расширить текущий функционал бизнес приложения в системе Интернет-банкинга, в качестве примера можно использовать

приложения Тинькофф-банк, в котором много небанковских сервисов для корпоративных клиентов, что облегчает им работу и толкают довольных пользователей, рекомендовать их сервис своим коллегам и партнерам.

Также в 2016 году, анонсировалась возможность перехода на систему с частично безбумажной технологией выдачи POS-кредитов «Paperless». Преимущества технологии, которой заключались в сокращении расходов Банка и его партнеров на выдачу кредитов, улучшении клиентского обслуживания и повышении имиджа Банка как высокотехнологичной финансовой организации. Проект должен был послужить платформой для перехода к полностью безбумажной технологии выдачи POS-кредитов и выхода на новые сегменты рынка. Но данный шаг является неудачным, так как данная технология может нарушить систему верификации и подтверждения данных клиента. Причиной этого являются уже разработанные на западе системы взлома данных протоколов и хищения денег со счетов банка, подобным атакам подвергаются в основном Американские банки, и на данный момент АО «ОТП Банк», еще не готов предоставить должный уровень защиты своих клиентов.

В области карточного бизнеса Банк является одним из лидеров индустрии, ка это отмечалось ранее. Поэтому существенных изменений в самой кредитной политике предложить сейчас нецелесообразно, главной рекомендацией является продолжать работу над улучшением качества отбора заемщиков и сегментированием клиентской базы с целью разработки для каждого выделенного сегмента особого подхода к оформлению предложения.

Необходимо разработать систему лояльность действующих клиентов, прототипом может стать программа бонусов от лидеров банковского рынка, при этом на примере двух этих гигантов банковского сектора предлагается расширить способы без комиссионного пополнения или погашения карт, что привлечет клиента, который постоянно спешит и не желает искать терминал с наименьшей комиссией. Также еще одним шагом к расширению клиентской базы среди физических лиц будет расширение функционала мобильного

приложения, а также улучшения его юзабилити, который на данный момент не соответствует лидерам индустрии.

В области нецелевого кредитования ключевой задачей Банка должно стать повышение качества входящего клиентского потока, что включает в себя разработку новой структуры продуктов, более привлекательных для клиентов, готовых изначально поддерживать более высокий уровень платежной дисциплины.

Также на данный момент при анализе кредитных продуктов, было обнаружено, что банк еще не выпускает карты МИР, которые так хорошо продвигает правительство страны, стараясь сделать ее основной платежной системой страны. Поэтому мы считаем, что в 2017 году необходимо подготовить технологическую платформу для обслуживания и выпуска карт МИР, что позволит сохранить деятельность, связанную со сберегательными пенсионными накоплениями и нарастить сотрудничество с клиентами малого бизнеса.

В области управления рисками приоритетной задачей для Банка должна стать минимизация рисков потребительского кредитования, а также сохранение качества кредитного портфеля с целью поддержания оптимального баланса рисков и доходности. Значительное внимание должно уделяться программам поддержки заемщиков (реструктуризации дефолтного и преддефолтного кредитного портфеля по автокредитам и ипотекам) в части автоматизации процессов, разработки и внедрения новых продуктов.

В области риск-менеджмента особое внимание должно уделяться дальнейшему развитию направления судебного взыскания просроченной задолженности, которое демонстрирует высокую эффективность среди других банков конкурентов.

Также необходимо запустить проект улучшения бизнес процессов при помощи внедрения стратегических проектов по полной автоматизации банка,

что позволит снизить операционные расходы банка. В этой связи необходимо решить следующие задачи:

- минимизация бумажного документооборота, которая позволит ускорить процесс принятия решения по кредитным заявкам;
- увеличение скорости автоматической обработки заявок для опережения конкурентов в торговых сетях;
- необходимо внедрить мобильный банк для клиентов малого и среднего бизнеса;
- в области повышения качества обслуживания клиентов для их удержания необходимо усовершенствовать платформу Контакт-центра и обновить Интернет-Банк, что сделает возможным запуск новых каналов взаимодействия с клиентами.

Полная автоматизация всех кредитных операций банка может стоить по оценкам производителей программного обеспечения 125 млн. рублей. Данная сумма выражена в выкупе специальной лицензии на программное обеспечение, также к данной сумме прибавится внедрение протоколов оценки риска банка, которая по прайсу компании составляет 2% от суммы программного продукта. Также потребуются обучение персонала в области администрирования и использования системы.

Данная система автоматизации позволит сократить штат банка, а также избавиться от расходов на документарное оформление кредита. Так по примерным оценкам экономия на фонде оплаты труда составит порядка 65,28 млн. по всем отделениям банка, данная сумма рассчитана исходя из того что можно будет сократить персонал на 80 человек, это по одному кредитному менеджеру в 80 самых крупных отделениях банка, расходы на материальное обеспечение деятельности составит порядка 1,2 млн. рублей в год, данная сумма взята из годового отчета 2014 года, именно столько банк анонсировал, хотел сократить за счет автоматизации, но не смог из-за наступления кризиса. Таким образом, внедрение данного программного продукта окупит себя в

течение 2,58 лет и в дальнейшем будет экономить минимум 66,48 млн. рублей, которые могут быть проинвестированы в кредиты и другие инвестиционные проекты банка.

Система автоматизации также будет способствовать снижению операционных расходов и укрупнению офисов банка, что приведет к экономии на аренде и коммунальных услугах еще порядка 232 млн. рублей в год, столько банк потратил на аренду в 2015 году в регионах, в данную сумму включены не только указанные выше расходы, но расходы, на вспомогательный персонал. Единственной формой микро-офисов станут отделения, где работает один кредитный менеджер на кредитах предоставляемых наличными, которому будет вменяться выполнение аналитической работы в рамках всей сети отделений банка в городе присутствия.

Также процесс сокращения штата может положительно повлиять на качество предоставляемых услуг, так как увеличится конкуренция в данной среде, что повысит качественный уровень уже нанимаемого персонала и позволит снизить расходы на адаптацию и образование вновь нанятых сотрудников.

Благодаря предложенным мерам банк сможет сэкономить ежегодно 288,48 миллионов рублей, которые могут быть инвестированы в дальнейшее развитие банка и автоматизации других банковских процедур.

Заключение

В ходе выполнения данной работы был сделан ряд выводов по кредитной политике изучаемого банка и процесса кредитования в целом.

Так в процессе изучения были изучены потребительские (в том числе его разновидности) и корпоративные кредиты. Потребительский кредит был определён как особая форма кредита, которая предоставляется заемщику в виде отсрочки платежа на покупаемые ими товары и услуги.

Заемщиком при потребительском кредитовании выступает физическое лицо, кредитором банк или другое кредитное учреждение. Потребительское кредитование занимает самый большой объем в кредитном портфеле страны и АО «ОТП Банк» в частности.

Потребительское кредитование самое дорогостоящее на рынке данных услуг, и такая стоимость обусловлена повышенными рисками, так как кредиторами выступают физические лица, которые легко прекращают выплату процентов и благодаря новому закону о банкротстве легко проводят процедуру реструктуризации долга, вплоть до списания в связи с банкротством.

В последние несколько лет ставки по всем направлениям потребительского кредитования снижаются из-за жесткой конкуренции среди представителей банковского рынка, также увеличивается число бонусов, получаемых лояльными и надежными кредиторами.

Но и банки не спешат упускать возможность заработать на выдаваемом займе, используя различные способы расчёта процентной ставки по своим кредитным продуктам, что делает ценообразование на рынке непрозрачным и запутанным, не только для заемщиков, но и контролирующих органов.

В рамках кредитной политики изучаемого банка, потребительский кредит подразделяется на следующие продукты: экспресс-кредиты в точках продажи товаров и услуг, овердрафт по дебетовым и зарплатным картам, автокредиты и самый безопасный в плане возвратности ипотечный кредит, здесь залогом выступает приобретенная недвижимость.

Первые два кредитных продукта подразделяются в свою очередь на виды по способам погашения кредита: первый вариант аннуитетными платежами на срок кредитования, единовременное погашение в конце кредитного срока, с 2014 появился кредитный продукт с льготным периодом кредитования и дальнейшим погашением аннуитетными платежами. Каждый вид отличается своими особенностями, в том числе и размером резервируемой по нему суммы.

Также в рамках исследования проведен анализ корпоративных кредитов предоставляемых банком. Корпоративный кредит отличается от потребительского тем, что заемщиков выступает юридическое лицо и целью кредитования является покрытие денежных разрывов или развитие предприятия, по крайней мере, в изучаемом банке.

Несмотря на то что, практически все заемщики в рамках данного сегмента попадают под классификацию крупного займа и учитывается при расчёте норматива Н7, данный вид кредитования не является основным для данного банка. Флагманским кредитным продуктом является экспресс кредитования в точках продаж.

В работе проведен подробный анализ кредитного портфеля образованного под воздействие кредитной политики АО «ОТП Банк».

АО «ОТП Банк» входит в международную финансовую Группу ОТП (OTP Group), которая является одним из лидеров рынка финансовых услуг Центральной и Восточной Европы.

АО «ОТП Банк» это универсальная кредитная организация, предоставляющая широкий спектр банковских услуг и продуктов для корпоративных клиентов и частных лиц. Банк входит в число 50 крупнейших банков России, а по ряду направлений входит в число лидеров рынка.

Основной целью кредитной политики АО «ОТП Банк» является формирование кредитного портфеля, который даст возможность поддерживать качество активов на допустимом по нормам Банка России уровне, который при

этом будет обеспечивать целевой уровень доходности, при минимальном кредитном риске.

АО «ОТП Банк» выдает большое количество потребительских и корпоративных кредитов в год, продажа кредитных продуктов осуществляется прямо в точках продажи товаров, недвижимости и других торговых и сервисных компаниях. Скорость рассмотрения заявки по экспресс кредитам в настоящее время составляет не более 30 минут, благодаря автоматической системе оценки надежности потенциального заемщика. Рассмотрение заявки на автокредитование составляет от суток до трех, по ипотечным кредитам от 10 до 14 рабочих дней. Активная работа с потребительскими кредитами связано с большими рисками, но и приносят большой доход, этому способствует устойчивая схема кредитования, которая проверена временем и двумя кризисами.

В 2010 году флагманским продуктом стал экспресс кредитования, так как процент по нему в случае несоблюдения льготного периода превышает 35%, что покрывает все риски по данному кредитному продукту, а также риски по другим кредитным продуктам.

В 2015 году в области ипотечного и автокредитования акцент был сделан на обеспечении кредита. Даная мера была принята из-за увеличения просрочки по данным видам кредита.

Надежное и ликвидное обеспечения кредита поможет банку избежать губительных последствий сомнительного кредита и получить прибыль или, по крайней мере, вернуть свои средства. АО «ОТП Банк» за последние два года улучшил качество обеспечения своих кредитов. Если по автокредиту ранее принималось только поручительство физических лиц, то теперь обязательно обеспечением в виде недвижимости, транспортных средств или иного имущества.

Для покрытия непогашенной клиентами задолженности по кредиту используется резервный фонд на возможные потери по кредиту, который

формируется в виде процента отчисляемого от суммы задолженности по ссуде и приходится на расходы банка.

За счет данного резерва происходит списание долгов по кредитам, которые признаны обреченными. Необходимость формирования в кредитной политике обусловлена необходимостью сдерживания кредитного риска.

Несмотря на серьезную конкуренцию в сфере потребительского кредитования, к которому относится флагманский продукт банка, он сохраняет ведущую позицию по выпуску совместных с ритейл сетям кредитных карт, благодаря постоянно развивающимся продуктам и улучшениям в сфере обслуживания изучаемый банк прочно закрепился в данной нише.

Касательно корпоративного кредитования, было предложено расширить продуктовую линейку, так как у банка всего лишь три кредитных продукта, именно предлагается внедрить следующие продукты:

- продукты классического факторинга;
- торговое финансирование и документарные операции;
- продукты по управлению ликвидностью компаний.

По оценкам экспертов сейчас именно направление потребительского кредитования будет приоритетным для банков в ближайшем будущем, настроенных на поддержание конкурентного преимущества в области розничного кредитования в долгосрочной перспективе. А в секторе корпоративного кредитования приоритетным направлением должны стать продукты по управлению ликвидностью компании, а также лизинг.

Не смотря на приоритетность направления потребительского кредитования для данного банка, данное направление сопряжено некоторые проблемы, главная из которых – рост риска по данному кредитному направлению.

В работе предложены меры по улучшению программ потребительского кредитования, одной из них является усиление механизма снижения кредитных

рисков. Основой для этого является улучшение методики оценки кредитоспособности заемщика, и ее автоматизация.

Также предлагается увеличить кредитный потолок по направлению потребительских кредитов покупателей риэлтерских, строительных и мебельных магазинов. Следующим шагом станет введение нескольких страховых продуктов, которые должны предлагаться в офисах застройщиков, а также в магазинах техники, дополнительную гарантию на флагманов модели ведущих технологических брендов.

В рамках общего кредитного портфеля банка предлагается также уделить внимание диверсификации кредитного портфеля. Увеличение числа потенциальных заемщиков планируется проводить за счет автоматизации процесса обслуживания, выдачи онлайн кредитов, активизации работы клиентских менеджеров для юридических лиц. План стратегического развития АО «ОТП Банк» предполагает также развития обслуживания премиального сегмента, за счет личных менеджеров.

Также для увеличения клиентской базы отделом кредитования было принято решение ускорить полную автоматизацию данного процесса, и теперь это одно из приоритетных направлений модернизации банка, направленных на уменьшение затрат на такой трудоемкий процесс как оценка надежности заемщика, а благодаря объективности автоматического процесса оценки, он позволит снизить риски банка. А это важно в условиях высокой конкуренции, когда установка высокой процентной ставки невозможно для покрытия риска по кредитному продукту.

Для автоматизации предлагается использовать скоринговую систему, которая уже опробована на экспресс-кредитах, по которым очень низкий процент не возврата, теперь данную систему необходимо дублировать на оставшиеся кредитные продукты банка.

Скоринг это математическая или статистическая модель, помещенная в программный продукт, благодаря которому происходит оценка текущего

потенциального клиента, на опыте работы с аналогичными по параметрам заемщиками в прошлом. При помощи статистической модели определяется вероятность возврата запрашиваемого кредита, и определяется вероятность обратного исхода. Если упростить определения, программа быстро находит текущего клиента с похожими характеристиками и выдает результат работы с ним, с экстраполяцией на потенциального заемщика и его кредитную историю.

Итогом работы программы является интегральный показатель (SCORE), чем выше его значение, тем выше надежность клиента, и банк может присвоить ему категорию надежности и принять решение о выдаче средств. Кроме данной модели анализа потенциальных заемщиков предлагается также внедрить технологию POS-кредитования, по факту это технология оформления без бумажных носителей, данные по клиенту запрашиваются на прямую у баз данных налоговой, базы приставов, судебной базы, открытой базы «неблагонадежных» заемщиков. При этом клиент подписывает разрешение позволяющее банку запросить данные у государственных структур, первой эту технологию опробовали негосударственные пенсионный фонды, исключив из цепочки оформления счета поход клиентом в пенсионный фонд России для написания заявления о переводе накопительной части пенсии, что увеличило привлекательность программы для клиентов.

Ожидаемый результат от этих нововведений заключается в следующем:

- сокращение сроков одобрения кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет сведения бумажного документооборота к нулю;
- повышение эффективности оценки и усиление контроля за рисками конкретного заемщика;
- исключение субъективных факторов при принятии решения о кредитовании, полная объективность при оценке заемщика;
- оценка и управления риском кредитного портфеля по банку в целом;

- диверсифицированный подход в оценке заемщика для различных кредитных программ банка;
- кастомизация кредитного продукта под возможности конкретного заемщика;
- рост клиентской базы за счет персонализированной линейки кредитных продуктов;
- уменьшение численности кадрового состава банка, за счет этого экономия средств заработной платы;
- тотальный контроль всего процесса рассмотрения кредитного процесса;
- возможность единовременного централизованного внедрения новшеств в методологию оценки кредитоспособности заемщиков, для всей филиальной сети банка.

В целях уменьшения рисков АО «ОТП Банк», рекомендуется внести нововведение для заемщиков с 1 по 3 категорию по обеспечению залогового кредитования, а именно:

- автокредитование с обратным выкупом «buy-back»;
- ипотечное кредитование без первоначального взноса.

Подобные методики обеспечения уже апробированы в Европе и США, и она является одним из самых популярных способов приобретения автомобилей.

Внедрение данных мероприятий позволят банку привлечь новых заемщиков, допродать услуги банка текущим клиентам и более эффективно функционировать на рынке кредитования.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395 – 1 – ФЗ (действующая редакция, 2016).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 от 26.01.1996г. № 14-ФЗ
3. Положение Банка России от 26.03.2004г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
4. Об обязательных нормативах банков: инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 13.02.2017)
5. О порядке регулирования деятельности кредитных организаций: инструкция №1 Банка России от 30.01.2006.
6. О Порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам: инструкция № 62а Банка России от 30.06.1997 (ред. от 18.08.2003)
7. Абрамова, М. Деньги, кредит, банки и денежно-кредитная система: тесты, задания, кейсы. Учебное пособие / М. Абрамова, Л Александрова - М.: КноРус, 2014. – 312 с.
8. Вайн, С. Оптимизация ресурсов современного банка / С. Вайн – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 200 с.
9. Вольхин, Н. Залоговик. Все о банковских залогах от первого лица/ Н. Вольхин – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 352 с.
10. Гамза, В.А. Безопасность банковской деятельности. Учебник/ В.А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин – М.: Юрайт, 2017. – 528 с.
11. Юденков, Ю.Н. Интернет-технологии в банковском бизнесе. Перспективы и риски/Ю.Н. Юденков, С.Л. Ермаков, И.Е. Сандалов, Н.А. Тысячникова – М.: КноРус, 2016. – 320 с.
12. Казиминова, Т.А. Деньги, кредит, банки/ Т.А. Казиминова, И.И. Зайцев-Брянск: Брянский ГАУ, 2015. - 189 с.

13. Лаврушин, О.И. Банковское дело. Современная система кредитования. Учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева - М.: КноРус, 2016. - 360 с.
14. Поморина, М.А. Финансовое управление в коммерческом банке/М.А. Поморина – М.: КноРус, 2017. – 376 с.
15. Baesens, B. Credit Risk Analytics: Measurement Techniques, Applications, and Examples in SAS (Wiley and SAS Business Series)/ B. Baesens - Wiley, 2016. – 512 p.
16. Ganguin, B. Standard & Poor's Fundamentals of Corporate Credit Analysis/ B. Ganguin, J. Bilardello - McGraw-Hill Education, 2015. – 464 p.
17. Golin, J. The Bank Credit Analysis Handbook: A Guide for Analysts, Bankers and Investors Baesens/ J. Golin, Ph. Delhaise - Wiley, 2013. – 1056 p.
18. Guthner, M. Quantitative Analytics in Debt Valuation & Management (Professional Finance & Investment)/M. Guthner - McGraw-Hill Education, 2012. – 368 p.
19. Moulin, S. Modeling the financial management of a commercial bank/ S. Moulin/ lulu.com, 2017. – 166 p.
20. Годовая консолидированная финансовая отчетность по МСФО за 2016 год АО «ОТП Банк»
21. Годовая консолидированная финансовая отчетность по МСФО за 2014 год АО «ОТП Банк»
22. <https://www.otpbank.ru> – Официальный сайт АО «ОТП Банк»
23. www.banki.ru - Банки.ру информационный портал: общая и аналитическая информация о действующих банках, вкладах, кредитах, ипотечных программах, рейтинга банков России
24. www.garant.ru – Справочная правовая система «Гарант»: мониторинг законодательства, новостная лента Федерального Собрания РФ, ФНС РФ, проекты законов, судебная практика.

25. www.consultant.ru – Справочная правовая система «Консультант»: российское законодательство, обзоры, консультации по бухгалтерскому учету и налогообложению, справочная информация.

Приложение А

(обязательное)

Таблица А.1 - Ссуды, предоставленные физическим лицам, оцениваемые на обесценение на коллективной основе до вычета резерва под обесценение

Вид ссуды и срок просрочки платежа	2014		2015		2016		Темпы прироста, %	
	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.	Значение	Уд.вес.	2015 к 2014	2016 к 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Потребительские ссуды в точках продаж								
Непросроченные ссуды	38 973 986	81%	28137952	81%	28859966	84%	-28%	3%
Ссуды с периодом просрочки менее 30 дней	1 476 929	3%	761989	2%	499732	1%	-48%	-34%
Ссуды с периодом просрочки от 31 до 180 дней	3159374	7%	1549999	4%	766515	2%	-51%	-51%
Ссуды с периодом просрочки более 180 дней	4 674 956	10%	4098030	12%	4241605	12%	-12%	4%
Итого потребительские ссуды в точках продаж	48 285 245	100%	34547970	100%	34367818	100%	-28%	-1%
Овердрафты по пластиковым картам								
Непросроченные ссуды	31 841 255	73%	23370460	70%	18469731	66%	-27%	-21%
Ссуды с периодом просрочки менее 30 дней	1 938 470	4%	994893	3%	630449	2%	-49%	-37%
Ссуды с периодом просрочки от 31 до 180 дней	4464695	10%	2964059	9%	1420634	5%	-34%	-52%
Ссуды с периодом просрочки более 180 дней	5 100 537	12%	6230825	19%	7643546	27%	22%	23%
Итого овердрафты по пластиковым картам	43 344 957	100%	33560237	100%	28164360	100%	-23%	-16%
Ссуды наличными								
Непросроченные ссуды	19 382 980	79%	12098575	74%	6993615	63%	-38%	-42%
Ссуды с периодом просрочки менее 30 дней	910 248	4%	499532	3%	204635	2%	-45%	-59%
Ссуды с периодом просрочки от 31 до 180 дней	1975380	8%	1093183	7%	370655	3%	-45%	-66%
Ссуды с периодом просрочки более 180 дней	2 319 350	9%	2713208	17%	3479630	31%	17%	28%
Итого ссуды наличными	24 587 958	100%	16404498	100%	11048535	100%	-33%	-33%

Продолжение приложения А

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ипотечное кредитование физических лиц								
Непросроченные ссуды	4 047 941	68%	3448322	58%	2564017	61%	-15%	-26%
Ссуды с периодом просрочки менее 30 дней	449 499	8%	225863	4%	80482	2%	-50%	-64%
Ссуды с периодом просрочки от 31 до 180 дней	344816	6%	386611	6%	76818	2%	12%	-80%
Ссуды с периодом просрочки более 180 дней	1 087 676	18%	1899832	32%	1454811	35%	75%	-23%
Итого ипотечное кредитование	5 929 932	100%	5960628	100%	4176128	100%	1%	-30%
Ссуды на покупку автомобиля								
Непросроченные ссуды	100 764	22%	22378	5%	3975	2%	-78%	-82%
Ссуды с периодом просрочки менее 30 дней	7 437	2%	3088	1%	619	0%	-58%	-80%
Ссуды с периодом просрочки от 31 до 180 дней	4887	1%	2736	1%	206	0%	-44%	-92%
Ссуды с периодом просрочки более 180 дней	336 473	75%	406798	94%	247522	98%	21%	-39%
Итого ссуды на покупку автомобиля	449 561	100%	435000	100%	252322	100%	-3%	-42%
Итого ссуды, предоставленные физическим лицам	122597653	-	90908333	-	78009163	-	-26%	-14%

Приложение Б

(обязательное)

Бухгалтерский баланс за 2016 год АО «ОТП Банк»

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45277565000	29293885	2766

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) на 1 января 2017 года

Кредитной организации	Акционерное общество «ОТП Банк» / АО «ОТП Банк» (полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)
Почтовый адрес	125171 г. Москва Ленинградское шоссе д.16А стр.1

Код формы по ОКУД 0409806
Годовая
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на начало отчетного года
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	5.1	2 487 019	3 896 976
2	Средства кредитных организаций в Центральной банке Российской Федерации	5.1	3 130 099	4 922 229
2.1	Обязательные резервы	5.1	629 087	567 381
3	Средства в кредитных организациях		479 628	459 275
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2	5 034 518	13 426 775
5	Чистая ссудная задолженность	4.6, 5.3	96 692 823	95 203 404
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	5.4	4 333 115	2 039 685
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации		0	6
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения		0	0
8	Требование по текущему налогу на прибыль		468 908	468 908
9	Отложенный налоговый актив		1 072 291	2 478 162
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.5	2 429 095	1 599 287
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи		151 389	0
12	Прочие активы	4.6, 5.6	3 550 365	5 847 981
13	Всего активов		119 829 250	130 342 682
II. ПАССИВЫ				
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации		0	0
15	Средства кредитных организаций	5.7	5 766 336	9 069 804
16	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	5.8	84 058 948	86 645 864
16.1	Вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	5.8	56 210 081	58 267 440
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2	2 529 364	6 985 858
18	Выпущенные долговые обязательства	5.9	223 354	284 990
19	Обязательство по текущему налогу на прибыль		0	0
20	Отложенное налоговое обязательство		0	845 152
21	Прочие обязательства	5.10	2 749 988	2 402 433
22	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		1 017 117	727 619
23	Всего обязательств		96 345 107	106 961 720
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
24	Средства акционеров (участников)	5.11	2 797 888	2 797 888
25	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
26	Эмиссионный доход	5.11	2 143 992	2 143 992
27	Резервный фонд	5.11	708 566	708 566
28	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		16 980	(477)
29	Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		325 746	400 629
30	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений		0	0

Продолжение приложения Б

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на начало отчетного года
1	2	3	4	5
31	Переоценка инструментов хеджирования		0	0
32	Денежные средства безвозмездного финансирования (вклады в имущество)		0	0
33	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		17 331 559	22 179 088
34	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		159 412	(4 848 724)
35	Всего источников собственных средств		23 484 143	23 380 962
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
36	Безотзывные обязательства кредитной организации		63 754 687	101 401 803
37	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	9.13	12 098 876	7 075 182
38	Условные обязательства некредитного характера		0	0

Президент

Чижевский И.П.

Главный бухгалтер

Гольдберг И.Л.

М.П.

Телефон: +7 (495) 53-54-00

6 марта 2014 г.



Приложение В

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах за 2016 год АО «ОТП Банк»

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45277565000	29293885	2766

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ (публикуемая форма) за 2016 год

Кредитной организации

Акционерное общество «ОТП Банк» / АО «ОТП Банк»
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес

125171 г. Москва Ленинградское шоссе д.16А стр.1

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)

Раздел 1. О прибылях и убытках

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:			
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		22 907 906	33 695 825
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		1 125 171	257 371
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		21 676 549	33 252 791
1.4	от вложений в ценные бумаги		0	0
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		106 186	185 663
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		5 629 468	8 760 613
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		105 281	462 482
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		5 505 964	8 240 444
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		18 223	57 687
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:		17 278 438	24 935 212
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	6.2	2 416 494	5 566 764
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		73 631	1 217 723
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		19 694 932	30 501 976
7	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		(2 108 289)	1 339 289
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		0	0
9	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		157 955	3 503
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой		0	0
11	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	6.3	4 333 575	(1 248 743)
12	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами		(1 543 913)	2 214 834
13	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		0	0
14	Комиссионные доходы		777	613
15	Комиссионные расходы		7 676 867	4 539 674
16	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	6.2	1 585 019	1 594 326
17	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	6.2	(150)	0
18	Изменение резерва по прочим потерям	6.2	0	0
19	Прочие операционные доходы		(620 593)	(275 179)
20	Чистые операционные доходы		134 157	251 227
21	Чистые операционные расходы		26 140 299	35 732 868
22	Операционные расходы	6.1	24 596 144	40 992 804
23	Прибыль (убыток) до налогообложения		1 544 155	(5 259 936)
24	Возмещение (расход) по налогам	6.4	1 384 743	(411 212)
25	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности		224 976	(4 848 724)
26	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности		(65 564)	0
27	Прибыль (убыток) за отчетный период		159 412	(4 848 724)

Продолжение приложения В

Раздел 2. О совокупном доходе

тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Прибыль (убыток) за отчетный период		159 412	(4 848 724)
2	Прочий совокупный доход (убыток)		X	X
3	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:			
3.1	изменение фонда переоценки основных средств		(90 150)	(203)
3.2	изменение фонда переоценки обязательств (требований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами		0	0
4	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		(14 670)	0
5	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		(75 480)	(203)
6	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:		21 340	106 752
6.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, имеющих в наличии для продажи		21 340	106 752
6.2	изменение фонда хеджирования денежных потоков		0	0
7	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		3 286	8 424
8	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		18 054	98 328
9	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		(57 426)	98 125
10	Финансовый результат за отчетный период		101 986	(4 750 599)

Президент

Чижевский И.П.

Главный бухгалтер

М.П.

Телефон: (495) 707-54-90

6 марта 2017 г.



(Handwritten signatures)

Годьдберг И.Л.

Приложение Г

(справочное)

Отчет о движении денежных средств за 2016 год АО «ОТП Банк»

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45277565000	29293885	2766

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (публикуемая форма) за 2016 год

Кредитной организации Акционерное общество «ОТП Банк» / АО «ОТП Банк»
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 125171 г. Москва Ленинградское шоссе д.16А стр.1

Код формы по ОКУД 0409814
Квартальная (Годовая)
(тыс. руб.)

Номер строки	Наименование показателя	Номер пояснения	Денежные потоки за отчетный период	Денежные потоки за соответствующий отчетный период прошлого года (пересмотрено)
1	2	3	4	5
1	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности			
1.1	Денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах, всего, в том числе:			
1.1.1	проценты полученные	4.6	14 053 304	7 523 282
1.1.2	проценты уплаченные		(6 517 543)	(9 209 950)
1.1.3	комиссии полученные		7 501 660	4 257 993
1.1.4	комиссии уплаченные		(1 585 019)	(1 594 326)
1.1.5	доходы за вычетом расходов по операциям с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток, имеющимися в наличии для продажи		(1 956 882)	1 335 778
1.1.6	доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		-	-
1.1.7	доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой		8 271 210	(4 675 532)
1.1.8	прочие операционные доходы		133 535	185 001
1.1.9	операционные расходы		(13 374 782)	(13 142 522)
1.1.10	расход (возмещение) по налогам		(852 892)	(1 190 794)
1.2	Прирост (снижение) чистых денежных средств от операционных активов и обязательств, всего, в том числе:		(14 047 074)	(16 255 592)
1.2.1	чистый прирост (снижение) по обязательным резервам на счетах в Банке России		(61 706)	398 788
1.2.2	чистый прирост (снижение) по вложениям в ценные бумаги, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток		5 980	1 188
1.2.3	чистый прирост (снижение) по ссудной задолженности		(11 543 188)	10 963 611
1.2.4	чистый прирост (снижение) по прочим активам	4.6	(763 143)	1 448 013
1.2.5	чистый прирост (снижение) по кредитам, депозитам и прочим средствам Банка России		-	(3 126 496)
1.2.6	чистый прирост (снижение) по средствам других кредитных организаций		(2 837 360)	(15 358 862)
1.2.7	чистый прирост (снижение) по средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		(182 916)	(10 113 487)
1.2.8	чистый прирост (снижение) по финансовым обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток		-	-
1.2.9	чистый прирост (снижение) по выпущенным долговым обязательствам		(26 492)	(795 325)
1.2.10	чистый прирост (снижение) по прочим обязательствам		1 361 751	326 978
1.3	Итого по разделу 1 (ст. 1.1 + ст. 1.2)		6 230	(8 732 310)
2	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) инвестиционной деятельности			
2.1	Приобретение ценных бумаг и других финансовых активов, относящихся к категории «имеющиеся в наличии для продажи»		(19 795 887)	(76 619 227)
2.2	Выручка от реализации и погашения ценных бумаг и других финансовых активов, относящихся к категории «имеющиеся в наличии для продажи»		17 141 537	77 904 418
2.3	Приобретение ценных бумаг, относящихся к категории «удерживаемые до погашения»		-	-

Продолжение приложения Г

Номер строки	Наименование показателя	Номер пояснения	Денежные потоки за отчетный период	Денежные потоки за соответствующий отчетный период прошлого года (пересмотрено)
1	2	3	4	5
2.4	Выручка от погашения ценных бумаг, относящихся к категории «удерживаемые до погашения»		-	-
2.5	Приобретение основных средств, нематериальных активов и материальных запасов		(292 091)	(163 853)
2.6	Выручка от реализации основных средств, нематериальных активов и материальных запасов		2 208	41 846
2.7	Дивиденды полученные		746	571
2.8	Итого по разделу 2 (сумма строк с 2.1 по 2.7)		(2 943 487)	1 163 755
3	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) финансовой деятельности			
3.1	Взносы акционеров (участников) в уставный капитал		-	-
3.2	Приобретение собственных акций (долей), выкупленных у акционеров (участников)		-	-
3.3	Продажа собственных акций (долей), выкупленных у акционеров (участников)		-	-
3.4	Выплаченные дивиденды		-	-
3.5	Итого по разделу 3 (сумма строк с 3.1 по 3.4)		-	-
4	Влияние изменений официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю, установленных Банком России, на денежные средства и их эквиваленты		(303 516)	289 530
5	Прирост (использование) денежных средств и их эквивалентов		(3 240 773)	(7 279 025)
5.1	Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного года	5.1	8 678 412	15 957 437
5.2	Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода	5.1	5 437 639	8 678 412

Президент



Чижевский И.П.

Главный бухгалтер

М.П.

Телефон 495 78 00 00

6 марта 2017 г.



Гольдберг И.Л.

Приложение Д

(справочное)

Отчет о финансовых результатах за 2015 год АО «ОТП Банк»

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45277565000	29293885	2766

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ (публикуемая форма) за 2015 год

Кредитной организации Акционерное общество «ОТП Банк» / АО «ОТП Банк»
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 125171 г. Москва Ленинградское шоссе д. 16А стр. 1

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	3.7.2	33 695 825	36 547 507
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		257 371	174 541
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися кредитными организациями		33 252 791	35 059 518
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		185 663	603 448
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		8 760 613	6 560 745
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		462 482	768 444
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		8 240 444	5 221 586
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		57 687	570 716
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		24 935 212	29 986 761
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	5.1	5 566 764	-7 706 136
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам		1 217 723	-1 247 407
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		30 501 976	22 280 625
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		1 339 289	31 303
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		3 503	597 081
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		0	0
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	5.2	-1 248 743	-1 811 217
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	5.2	2 214 834	2 490 070
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		613	334
12	Комиссионные доходы		4 539 674	6 071 609
13	Комиссионные расходы		1 594 326	2 870 907
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	5.1	0	0
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	5.1	0	1 514
16	Изменение резерва по прочим потерям		-275 179	1 672 561
17	Прочие операционные доходы		251 227	186 563
18	Чистые доходы (расходы)		35 732 868	28 649 536
19	Операционные расходы	3.7.2, 5.4	40 992 804	26 811 454
20	Прибыль (убыток) до налогообложения		-5 259 938	1 838 082
21	Возмещение (расход) по налогам	5.3	-411 212	535 904
22	Прибыль (убыток) после налогообложения		-4 848 724	1 302 178
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:		0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов		0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда		0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		-4 848 724	1 302 178

Президент

Главный бухгалтер

М.П.

Телефон: (495) 783-3333

3 марта 2016 года



Чиковский И.П.

Алексеев П.А.

Приложение Е

(справочное)

Отчет о движении денежных средств за 2015 год АО «ОТП Банк»

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45277565000	29293885	2766

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (публикуемая форма) на 1 января 2016 года

Кредитной организации Акционерное общество «ОТП Банк» / АО «ОТП Банк»
(полное фирменное и сокращенное фирменное наименование)

Почтовый адрес 125171 г. Москва Ленинградское шоссе д. 16А стр. 1

Код формы по ОКУД 0409614
Годовая
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статей	Номер пояснения	Денежные потоки за отчетный период	Денежные потоки за соответствующий отчетный период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности			
1.1	Денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах, всего, в том числе:		10 548 017	14 341 446
1.1.1	проценты полученные		34 582 389	36 298 516
1.1.2	проценты уплаченные		-9 209 950	-6 963 450
1.1.3	комиссии полученные		4 257 993	5 211 310
1.1.4	комиссии уплаченные		-1 594 326	-2 870 907
1.1.5	доходы за вычетом расходов по операциям с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток, имеющимися в наличии для продажи		1 335 778	33 527
1.1.6	доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		0	0
1.1.7	доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой		-4 675 532	-4 651 140
1.1.8	прочие операционные доходы		185 001	164 028
1.1.9	операционные расходы		-13 142 522	-11 892 628
1.1.10	расход (возмещение) по налогам		-1 190 784	-987 810
1.2	Прирост (снижение) чистых денежных средств от операционных активов и обязательств, всего, в том числе:		-19 280 327	-17 976 073
1.2.1	чистый прирост (снижение) по обязательным резервам на счетах в Банке России		398 788	91 525
1.2.2	чистый прирост (снижение) по вложениям в ценные бумаги, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток		1 188	204 222
1.2.3	чистый прирост (снижение) по судной задолженности		10 963 611	-14 388 736
1.2.4	чистый прирост (снижение) по прочим активам		-1 576 722	-5 305 843
1.2.5	чистый прирост (снижение) по кредитам, депозитам и прочим средствам Банка России		-3 126 496	-2 995 207
1.2.6	чистый прирост (снижение) по средствам других кредитных организаций		-15 358 862	17 671 496
1.2.7	чистый прирост (снижение) по средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		-10 113 487	1 627 555
1.2.8	чистый прирост (снижение) по финансовым обязательствам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	0
1.2.9	чистый прирост (снижение) по выпущенным долговым обязательствам		-795 325	-14 181 094
1.2.10	чистый прирост (снижение) по прочим обязательствам		326 978	-699 991
1.3	Итого по разделу 1 (ст.1.1 + ст.1.2)		-8 732 310	-3 634 627
2	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) инвестиционной деятельности			
2.1	Приобретение ценных бумаг и других финансовых активов, относящихся к категории «имеющиеся в наличии для продажи»		-76 619 227	-26 344 679
2.2	Выручка от реализации и погашения ценных бумаг и других финансовых активов, относящихся к категории «имеющиеся в наличии для продажи»		77 904 418	36 825 553
2.3	Приобретение ценных бумаг, относящихся к категории «удерживаемые до погашения»		0	0
2.4	Выручка от погашения ценных бумаг, относящихся к категории «удерживаемые до погашения»		0	175 900
2.5	Приобретение основных средств, нематериальных активов и материальных запасов		-163 853	-235 629
2.6	Выручка от реализации основных средств, нематериальных активов и материальных запасов		41 846	19 359
2.7	Дивиденды полученные		571	305
2.8	Итого по разделу 2 (сумма строк с 2.1 по 2.7)		1 163 756	10 440 809

Продолжение приложения Е

Номер строки	Наименование статей	Номер пояснения	Денежные потоки за отчетный период	Денежные потоки за соответствующий отчетный период прошлого года
1	2	3	4	5
3	Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) финансовой деятельности			
3.1	Взносы акционеров (участников) в уставный капитал		0	0
3.2	Приобретение собственных акций (долей), выкупленных у акционеров (участников)		0	0
3.3	Продажа собственных акций (долей), выкупленных у акционеров (участников)		0	0
3.4	Выплаченные дивиденды		0	0
3.5	Итого по разделу 3 (сумма строк с 3.1 по 3.4)		0	0
4	Влияние изменений официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю, установленных Банком России, на денежные средства и их эквиваленты		289 530	681 954
5	Прирост (использование) денежных средств и их эквивалентов		-7 279 025	7 488 136
5.1	Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного года		15 957 437	8 469 301
5.2	Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного Периода	4.1	8 678 412	15 957 437

Президент

Главный бухгалтер

М.П.

Телефон: (495) 783-0000

3 марта 2016 г.



Чижевский И.П.

Алексеев П.А.