**Содержание**

Введение………………………………………………………………………………………….3

I. Развитие потребительского кредитования в России и за рубежом

1. Условия потребительского кредитования……………………………………………...4
2. Прямое и косвенное потребительское кредитование…………………………….……5
3. Возможные формы потребительского кредитования за рубежом: ежемесячный текущий расчет, кредитные карточки, аренда товара с правом покупки, соглашение о продаже в кредит, счета потребительского кредита и другие……………………....6
4. Опыт потребительского кредитования в России. Оценка риска при потребительском кредитовании, методы уменьшения риска…………………….….11

Заключение………………………………………………………………………………..…….17

Список использованной литературы…………………………………………………..……...18

.

**Введение**

Кредиты…как часто в последнее время мы слышим это слово. Всё и все в нашем мире живут “в кредит” кто-то в большей, а кто-то в меньшей степени. И всем нам известно, что существуе т много видов кредитов: инвестиционный кредит, кредит оборотного капитала, потребительский кредит. И каждый из них действует нам на благо. В этой работе речь пойдёт именно о последнем – о потребительском кредите.

По сути своей потребительский кредит это выход во многих финансовых затруднениях, скажем иначе это практически «совпадение желаний и возможностей», при условии наличия постоянного «белого» заработка и пары тройки поручителей.

Для банка же потребительский кредит это дополнительное привлечение денежных средств населения.

А для государства потребительский кредит это увеличение налоговых поступлений, создание новых рабочих мест.

Цель данной работы определить состояние развития потребительского кредита в Российской Федерации и за рубежом, проанализировать его доступность и доходность для граждан. Выяснить, какой из видов потребительского кредита наиболее распространён и наиболее предпочитаем.

**Развитие потребительского кредитования в России и за рубежом**

1. **Условия потребительского кредитования**

Не каждый может получить потребительский кредит, для финансового учреждения, предоставляющего вам кредит, важно знать, что его деньги будут возвращены вместе с процентами и остальными выплатами. Для этого им нужно выяснить вашу “кредитную историю”, а она должна представлять собой:

Вы честный человек и у вас есть желание выплачивать долги, т.е. вы вовремя платили долги в прошлом, что может навести на мысль, что вы будете делать это впредь. Несомненно, вы должны быть в состоянии выплатить долг, т.е. у вас должны быть стабильные и не слишком маленькие доходы – чем большими средствами вы обладаете, тем больше у вас возможностей выплатить долг. Если же у вас есть ещё и собственность, то она может стать залогом того, что займ будет возвращён.

У молодых людей часто возникают трудности с получением займов или покупками в кредит, т.к. у них ещё нет “кредитной истории”. Но не отчаивайтесь, чтобы получить кредит, вы должны доказать, что хотите и можете расплатиться по взятым финансовым обязательствам. Вы можете, например, открыть кредитный счёт в универмаге или завести кредитную карточку для оплаты бензина. Своевременные платежи по этим счетам помогут обзавестись положительной “кредитной историей”. Имея сбережения в банке, вы можете взять заём под обеспечение суммой вашего вклада. В этом случае своевременные платежи также поднимут вашу репутацию. Если вам необходимо занять деньги до того, как вы успели создать хорошую “кредитную историю”, вы можете найти поручителя. Это должен быть человек с подходящей кредитоспособностью, который гарантирует выплату займа (например, родители), если вы не сможете это сделать. “Важно то, что хорошая репутация в области кредитов сама является ценным финансовым приобретением, чтобы её получить и поддерживать, надо затратить немало времени, но это увеличит ваши финансовые возможности”.

1. **Прямое и косвенное потребительское кредитование.**

С учетом различий кредиторов можно выделить формы прямого и косвенного кредитования населения на потребительские цели.

При предоставлении прямого банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком – пользователем ссуды. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником чаще всего выступают предприятия розничной торговли. Кредитный договор в этом случае заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке. О распространенности подобной формы кредитования свидетельствует, например, тот факт, что в настоящее время свыше 60% ссуд, выдаваемых американцам на приобретение автомобиля, представляют собой косвенный кредит.

Прямое и косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения имеют свои преимущества и недостатки. Первое, что выгодно отличает прямое банковское кредитование от косвенного, – это простота организации кредитного процесса, которая позволяет точно оценить объект кредитования, выяснить экономическую целесообразность выдачи ссуды и организовать действенный контроль за ее использованием и погашением. Все это, несомненно, положительно сказывается на организации кредитных отношений банка с заемщиком. С другой стороны, к негативным факторам, с точки зрения банка, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят несколько более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредитовании.

Косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения позволяет банку сократить влияние рисков (кредитных, процентных, валютных, рыночных и прочих), поскольку ссуды, предоставляемые, например, юридическим лицам (торговым организациям, предприятиям, на которых работают ссудозаемщики, фирмам и т. д.), позволяют с большей степенью достоверности и реальности определить кредитоспособность заемщика (юридического лица), возможности погашения ссуды в срок и полностью, организовать действенный контроль, в том числе на стадии погашения ссуды. С точки зрения клиента важно также, что: а) он получает ссуду в момент возникновения потребности (в торговой организации при покупке товаров длительного пользования, например по кредитной карте), б) для него нет необходимости обращаться в банк с просьбой о выдаче ссуды и т. д.

1. **Возможные формы потребительского кредитования за рубежом: ежемесячный текущий расчет, кредитные карточки, аренда товара с правом покупки, соглашение о продаже в кредит, счета потребительского кредита и другие.**
   1. **Покупка в рассрочку**

Потребительский кредит в товарной форме предоставляется преимущественно при продаже предметов длительного пользования – автомашин, холодильников, радиоприёмников, телевизоров, мебели – такой вид кредита называется покупкой в рассрочку.

При анализе причин желания людей покупать товары в рассрочку, отмечалось следующее:

- Это очень удобная на практике форма оплаты товаров и услуг.

Такая форма оплаты позволяет осуществлять расходы в то время, когда доходы ещё не поступили.

-Это позволяет покупать товары и оплачивать услуги в течение более продолжительного периода, чем нормальный интервал между денежными поступлениями.

-Это позволяет человеку приобретать материальные финансовые акти­вы, со стоимостью, превышающей сумму, которую он мог бы заплатить, исходя только из его собственных сбережений.

Однако те же причины могут быть приведены в случае решения клиента получить товары, используя персональную ссуду, банковский овердрафт или кредитную карточку. В конце концов, если этот человек хочет купить новую посудомоечную машину в кредит, он может обратиться в банк за персональной ссудой или заплатить по кредитной карточке, что более вероятно, чем принять кредитно-финансовые условия, предложенные ему от имени финансового дома дилером по продаже посудомоечных машин.

И всё же, в пользу финансовых компаний говорит следующее:

Покупка в рассрочку “продаётся” дилерами клиентам в момент продажи. Клиентам предлагается сделка по покупке в рассрочку, которая легко принимается “на месте”.

До совсем недавнего времени у клиентов имелось очень слабое представление о наиболее дешёвой финансовой сделке. Потребители весьма инертны в своих привычках делать покупки, и даже, если они знают о различиях стоимости услуг, они предпочитают производить сделки с уже известными поставщиками, и многие потребители, вследствие неудачных попыток ознакомиться с ценами на кредитные услуги, просто не знают о существующих вариантах стоимости и доступности различных форм кредита! Потребители, как правило, основывают свои решения на размере месячных выплат и продолжительности срока кредита, а не на фактической стоимости кредита. Однако, очень высокие процентные ставки в определённый момент времени сделали потребителей более чувствительными к издержкам, обусловленным предоставлением займа.

Всё ещё существует большое количество “внебанковских” людей, не думающих о получении банковских ссуд, овердрафта или кредитной карточки как средствах покупки товаров в кредит. Финансирование покупки в рассрочку, организованное через магазин или выставочный зал, является единственной альтернативной оплаты покупки наличными для таких лиц.

Сейчас даже появилась новая форма покупки в рассрочку – это соглашения банков с торговыми фирмами, по которым последние продают товары в кредит клиентам банков, причём банки сразу выплачивают фирмам наличные деньги на сумму проданных товаров, а покупатели постепенно погашают кредит банкам.

* 1. **Кредитные и расходные карточки:**
* Кредитные карточки

В 50-ые годы американские, а затем и английские банки начали широко применять “упрощённую” практику предоставления потребительских кредитов с помощью кредитных карточек. Сущность такого кредитования сводится к тому, что выданная банком кредитная карточка дёт право её владельцу в пределах разрешённой суммы, т.е. персонального кредитного лимита, обычно в пределах нескольких тысяч крон, покупать товары в тех магазинах, с которыми банк имеет соглашения на их продажу в кредит на основе кредитных карточек. Сумма задолженности владельцев карточек магазину оплачивается банком периодически. Владельцы кредитных карточек в свою очередь в установленные сроки погашают долг перед банком, т.е. обязаны платить определённую минимальную сумму, но не должны полостью оплачивать долг. Если же минимальная сумма в установленный срок остаётся неоплаченной, то на неё начисляется процент и добавляется к долгу владельца карточки компании кредитных карточек.

Т.к. кредитный лимит является револьверным (т.е. автоматически возобновляемым), то владелец карточки, выплатив часть своего долга, может увеличить кредит до того размера, который он выплатил. Например, владелец карточки имеет кредитный лимит 800 рублей и задолжал 500 рублей, в его дальнейшем распоряжении имеется ещё 300 рублей до тех пор, пока он не исчерпает свой лимит. Если он теперь выплачивает 150 рублей долга, рамки его дальнейшего кредитования увеличиваются до 450 рублей, т.к. он теперь будет должен только 350 рублей. Поэтому компанией кредитных карточек владельцу карточки будет выдан отчёт за месяц, показывающий, какой суммой на данный момент располагает владелец карточки.

Кредитные карточки, например такие как, Visa и Mastercard выпускаются банками, но многие строительные общества и финансовые дома тоже выпускают свои кредитные карточки, например, American Express выпускает свою собственную карточку Optima.

Торговцы, которые предлагают товары или услуги клиентам по банковским кредитным карточкам, получают денежное вознаграждение от компании кредитных карточек, которая берёт комиссионные. Поэтому именно банковские организации предоставляют кредит, а не торговцы.

Какой смысл торговцам в том, что товары и услуги будут оплачиваться клиентами с помощью кредитной карточки? А смысл есть.

Торговец отправляет свои кредитные карточки кредитному посреднику, который производит сделку в обмен на оплату за услугу от розничного торговца (в среднем около 1.8 % стоимости продаж). Посредник должен заплатить около 1 % стоимости продаж фирме, выпускающей кредитные карточки, которая несет расходы по сделке.

Кредитные карточки получили свою популярность по многим причинам:

Оплата кредитной карточкой делает вас независимым от наличных денег, поскольку везде, где бы вы не находились и, увидев символ своей карточки, сможете оплатить стоимость товара или услуг, не имея при этом в кармане ни копейки.

Вы чувствуете себя удобно, т.к. рассчитываясь кредитной карточкой, Вы застрахованы в финансовом смысле даже при совершении спонтанных покупок.

Вам нет необходимости, выезжая в деловые поездки или в отпуск запасаться в большом количестве наличными деньгами, т.к. кредитные карточки, такие как Visa и Mastercard акцептируются примерно в 220 государствах, в 11 млн. пунктах.

Потеря карточки не означает то же, что потеря наличных денег, поскольку при утере карточки или краже и при своевременном извещении об этом, вы не несёте ни какой ответственности.В отношении совершённых карточкой покупок вы получите один раз в месяц подробный обзор.Это выгодно для вас, поскольку, расплачиваясь карточкой, вам предоставляется 45-ти-дневный срок оплаты без учёта процентной ставки. Тем самым у вас появляется возможность лучше управлять своими денежными потоками и планировать их распределение.

Вы нуждаетесь всё же в наличных деньгах? Нет проблем. Хотя кредитные карточки являются прежде всего платёжными карточками, вы, тем не менее, при желании можете пополнит свой кошелёк наличными деньгами, что отмечается соответствующей отметкой в банковских конторах или круглосуточно в банкоматах, в том числе в воскресные дни и государственные праздники. Единственное, так это то, что на авансы наличными введён налог. Поэтому это не очень выгодный способ получения средств.

Выплата по кредитной карточке – это другой удобный вариант, при условии, что кредитный лимит клиента достаточен для покупки товаров. Заполнение каких-то форм (т.е. обращение за кредитом) не является необходимым, и человек может выплатить деньги в течение более продолжительного периода, чем было определено. Однако это может оказаться дорогой услугой, и с начала 1990-х годов всё больше потребителей стараются тратить по своим кредитным карточкам ровно столько, сколько они могут полностью выплатить в конце месяца, чтобы избежать любых процентных издержек.

Растущая конкуренция снизила прибыль от услуг, предоставляемых универсальными банками, особенно в связи с тем, что наиболее крупные из них договорились о более низких отчислениях из-за своих высоких оборотов. Именно с этим связана важная причина введения платежей для владельцев карточек. Банки в настоящее время назначают ежегодные гонорары владельцам карточек. Это делается для увеличения числа владельцев счетов, которые полностью используют остатки на счёте в конце месяца и таким образом не платят никакого процента. Только несколько компаний, выпускающих кредитные карточки, дают гарантию не вводить ежегодные отчисления.

* Расходные карточки

Термин расходные карточки распространяется на карточки American Express и Diner’s Club. Как средство платежа они очень похожи на кредитные карточки, выпускаемые в обращение банками. Однако между ними существуют различия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Кредитная карточка | Расходная карточка |
| Расходы | Выпускается бесплатно или за ежегодный членс­кий взнос. | Уплата вступительного взноса + ежегодный член­ский взнос. |
| Платёж | Ежемесячно или час­тя­ми. Кредитный период может достигать шес­ти недель. | Весь остаток должен быть использован в течение месяца. Не допускается никакого срока одолжения кредита после наступления срока оплаты. |

В России применяются в основной своей массе дебетовые расходные карточки в большинстве своём для выдачи заработной платы.

* 1. Автоматически возобновляемые ссуды

В современных условиях в США стал применяться потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку – так называемый “автоматически возобновляемый кредит”. Сущность этого способа сводится к тому, что банки на основе изучения платёжеспособности заёмщика определяют максимальную сумму возможной ему задолженности.

Например, если заёмщик из своего дохода может ежемесячно погашать долг банку в сумме 100 долларов, то банк устанавливает максимальную сумму задолженности в размере от 1200 до 2400 долларов с учётом возможного погашения её в течение 12-24 месяцев. Установленную сумму кредита заёмщик использует при помощи чеков, выданных ему банком. При внесении ежемесячных платежей задолженность заёмщика банку уменьшается, а свободный остаток лимита кредитования увеличивается и может быть снова использован заёмщиком. Установленный банком лимит кредитования периодически пересматривается с учётом его платёжеспособности. Клиент также получает процент в то время, когда счёт не выходит за рамки кредита. Счёт по автоматически возобновляемому кредиту облагается налогами. Их также возможно выплачивать с помощью текущего счёта клиента.

Многие магазины сейчас предлагают клиентам пользоваться счетами по автоматически возобновляемому кредиту в качестве альтернативы кредитным карточкам.

* 1. Персональные ссуды.

Персональная ссуда банка может быть более дешёвой по сравнению с кредитом финансового дома и процентными ставками кредитных карточек. Банк может быть готов кредитовать до 10000 фт.ст. с выплатой в течение 5 лет по письменному заявлению клиента. (Обращение за персональными ссудами в настоящее время значительно упростилось, т.к. банки готовы давать ссуды без персональной беседы и с минимальными хлопотами для клиента.) Но что же такое персональная ссуда? Чтобы лучше понять её суть, рассмотрим специфические особенности обычной заявки на предоставление персональной ссуды:

*Цель получения ссуды*. За исключением покупки дома (предоставление средств для покупки недвижимости или связующих ссуд) и завещанных ссуд, персональные ссуды обычно берутся для:

-приобретения потребительских товаров длительного пользования (например, мебели);

-покупки машины (бывшие в употреблении машины не должны быть очень старыми – 5 лет, вероятно, максимальный срок для подержанной машины);

-празднования торжеств;

-проведения отделочных работ в доме;

-покупки домов-фургонов;

-оплаты личного образования.

*Размер ссуды* (опять за исключением ссуд на приобретение недвижимости и связующих ссуд), как правило, не превышает 10000 фт.ст.

*Капитал и доля клиента.* В случае обращения за персональной ссудой заёмщику обычно достаточно внести 1/5 или 1/3 стоимости, хотя на это не существует каких-либо твёрдых правил.

*Источники оплаты и способность к выплате (платёжеспособность).* Источником оплаты служит регулярный доход клиента. Туда же включаются эксплутационные и ремонтные расходы по тем покупкам, которые клиент собирается сделать. Совершенно очевидно, что достаточно знать, насколько реальна выплата ссуды с процентами при установленном размере выплат.

*Срок предоставления ссуды.* Является ли обоснованным срок выплаты ссуды, требуемой клиентом, исходя из той цели, ради которой она берётся? Например:

Если клиент хочет получить финансирование для оплаты своих личных расходов, наиболее приемлемыми формами кредитования будут краткосрочный овердрафт или счёт семейного бюджета.

Ссуды для покупок новых кухонь могут быть предоставлены на срок до 3-5 лет, другие ссуды для некоторых переделок в доме (например, для новых окон) – могут быть предоставлены на периоды вплоть до 10 лет, хотя наиболее типичной является ссуда на 5 лет.

Ссуда для покупки машины может быть предоставлена на 2,3 или 4 года.

Обеспечение. Обеспечение обычно не берётся для персональных ссуд за исключением ссуд на приобретение недвижимости и завещанных ссуд, поскольку многие персональные ссуды невелики. В случае крупных персональных ссуд, банк может потребовать обеспечение, которое часто предоставляется в виде второй закладной на дом берущего взаймы, если его чистая доля в собственности достаточна (разница между рыночной стоимостью и существующим залогом).

* 1. **Овердрафты**

Овердрафт – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счёту клиента (сверх остатка на счету), в результате чего образуется дебетовое сальдо. Право пользования овердрафтом предоставляется наиболее надёжным клиентам.

С овердрафтами ассоциируются следующие факторы:

Сумма. Сумма дебета не должна превышать лимита, согласованного банком и заёмщиком. Лимит обычно определяется относительно известного дохода.

Маржа. Процент назначается на сумму овердрафта, обычно как маржа над базовой ставкой. Процент насчитывается на ежедневную сумму овердрафта и ежеквартально записывается на счёт. Может быть получен гонорар, когда банк соглашается на предоставление льготы клиенту, даже если она не полностью используется.

*Цель*. Овердрафт обычно требует для покрытия краткосрочных договоров – например, многие люди оказываются без денег в конце каждого месяца до того, как им выплачивается зарплата.

*Выплата.* Овердрафты выплачиваются по требованию, и обычно клиенту об этом сообщается в письменном уведомлении о предоставленной услуге.

*Обеспечение.* Обеспечение, требуемое банком, зависит от размера услуги, предоставляемой клиенту.

*Выгоды*. Для людей овердрафты очень удобны, так как позволяют ощутить уверенность в том, что их расходы финансируются, даже если они превышают имеющиеся у них на данный момент средства. Банк выигрывает от предоставления высокой процентной ставки, но страдает от того, что вследствие существенных колебаний овердрафтов по сумме, он вынужден иметь в наличии достаточные средства для обеспечения согласованного лимита кредитования.

* 1. **“Скоринг" - кредитование**

Из-за высокого объёма персонального кредитования и сравнительно небольшой суммы каждой ссуды, большинство банков не могут себе позволить провести оценку заявлений на предоставление ссуды, рассматривая каждый запрос в индивидуальном порядке. Поэтому вместо заявлений было введено “скоринг" - кредитование. Некоторые банки в установленном порядке запрашивают информацию о заявителе в кредитных справочных агентствах, другие делают это только в крайних случаях.

“Скоринг" - кредитование является обезличенной, но более простой и быстрой формой, чем деловая беседа.

Потенциальный клиент заполняет заявление по установленной форме, содержащее информацию о возрасте, семейном положении и стаже.

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

После окончательного подсчёта очков вручную или с помощью компьютера банк определяет, какую услугу разумнее предоставить клиенту: ссуду или овердрафт.

1. **Опыт потребительского кредитования в России.**

Потребительское кредитование в РФ начало активно развиваться в конце 1990‑х годов. Первопроходцем отечественного потребительского кредитования стал банк «Русский стандарт», который вышел с уникальными программами по предоставлению кредитов «на месте». Наряду с высокими процентными ставками (суммарные переплаты за кредит составляли порядка 70‑80% в год), «Русский стандарт» предложил покупателю совершенно новый способ предоставления кредитов. Кредит предоставлялся быстро (в течение 30 минут), не требовалось дополнительных поручителей для заемщиков и сбора большого количества документов. Несмотря, на большую стоимость таких кредитов, желающих было много, что помогало стремительно увеличивать объемы продаж торговым организациям, а банку получать солидные прибыли. Единственной отличительной особенностью таких кредитов являлся целевой характер предоставления кредитов, т.е. кредиты выдавались только под покупку определенного товара.

Став первым банком, который не побоялся выйти на столь рискованный рынок, «Русский стандарт» дал развитие новому банковскому направлению. И уже к началу 2000 года на данный рынок вышли и другие банки.

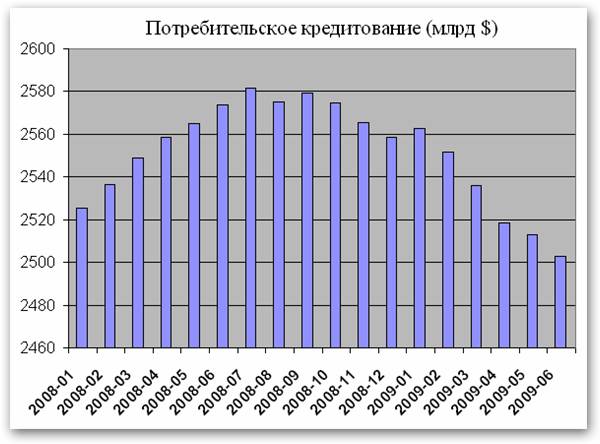
Постепенно, потребительское кредитование в России приобрело массовый характер. Так, по итогам 2004 года объем рынка потребительского кредитования России вырос почти вдвое по сравнению с 2003 годом и достиг 535,8 млрд рублей. К началу 2005 года, по оценкам различных аналитических агентств, товары, продаваемые в кредит, составляли порядка 60% от суммарного объема продаж крупных сетевых магазинов. Лидерами среди них являлись такие торговые сети, как «М‑Видео», «Эльдорадо», «МИР». На территории данных организаций в среднем представлено по 5‑10 банков, которые готовы предложить рынку свои уникальные условия.

После настоящего бума потребкредитования в 2007 году, когда темпы роста рынка составляли 60%, в текущем году этот показатель, по мнению экспертов, может быть менее 45%. Это связано с постепенным снижением объема продаж бытовой техники, являющейся одним из основных товаров, приобретаемых в кредит. Тем не менее, по прогнозам специалистов, в 2008 году совокупный рынок потребкредитов может достигнуть 200 млрд руб.

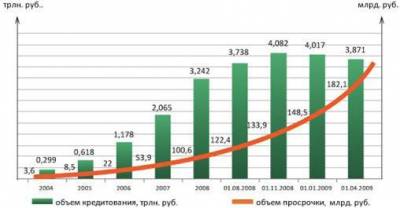
По данным Центрального банка, на начало 2008 года просроченная задолженность граждан по банковским кредитам составила более 100 млрд. рублей. По экспертным оценкам, в действительности она выше официальной статистики в 2,5 раза. Страдают от мошенников не только банки, но и добросовестные заемщики ‑ банкиры заранее закладывают риски в стоимость кредитов и повышают процентные ставки. В судах неплательщиков, как правило, обязывают погасить лишь сумму основного долга, не принимая во внимание многочисленные проценты, пени и штрафы. Таким образом, для большинства заёмщиков судебные процессы оказываются куда более выгодными, нежели расплата с банком «по‑хорошему».

Отношения между кредиторами и заемщиками никаким специальным документом до сих пор не регулируются. Применяются лишь некоторые нормы Гражданского кодекса РФ и закона "О защите прав потребителей". Принятие закона "О потребительском кредитовании" ожидается в 2008 году.

Минэкономразвития подготовило и направило на рассмотрение в правительство законопроект «О банкротстве физических лиц». Согласно документу россиянин, столкнувшийся с невозможностью вернуть банковский кредит, имеет право объявить себя несостоятельным. Согласно документу несостоятельным может быть признан заёмщик, который в течение полугода не смог расплатиться с долгами перед банками на сумму не менее 100 тыс. рублей. Причём инициировать процедуру банкротства могут как сам должник, так и кредитное учреждение. И если в суде заёмщик докажет, что не является преднамеренным банкротом, то есть что невыплата долга действительно связана с какими‑либо уважительными причинами, а не просто с нежеланием платить по кредиту, суд примет решение о его реструктуризации. Законопроект предусматривает, что выплата долга может быть растянута на пять лет, при этом все штрафные проценты и пени «замораживаются» ‑ аналогично тому, как это происходит при процедуре банкротства юридических лиц. При этом если заёмщик выполняет свои обязательства добросовестно, то он сможет ставить вопрос о том, чтобы информация о его «прежних грехах» была вычеркнута из бюро кредитных историй.инамика развития потребительского кредитования в 2008 – 2009 году



В условиях когда рынок потребительского кредитования развивается стремительными темпами, у участников этого рынка увеличиваются объемы просроченной дебиторской задолженности. На 1 апреля 2009 года объем кредитования физических лиц составил 3,871 трлн. рублей. Объем просроченной задолженности по кредитам физических лиц на 1 апреля 2009 года составил - 182,1 млрд. рублей. Общая доля просрочки по кредитам физических лиц на 1 апреля 2009 года - 4,7%. (на 01 апреля 2008 – 3,3%). За первые три месяца 2009 года прирост просрочки составил 22,6%.



В период с 1 октября 2008 по 1 февраля 2009 года по данным ЦБ РФ просрочка юридических лиц увеличилась более чем на 100%. В марте 2009 года доля просроченной задолженности по корпоративным кредитам составила 3,1%.

Можно предположить, что доля просроченной задолженности по розничным кредитам в портфелях банков составит не менее 10%-15% к концу 2009 года. На сегодняшний день существуют прогнозы, согласно которым объем долгов может превысить 20% и достичь 30%.

Подобная ситуация сложилась и на рынке товаров и услуг. В период 1 апреля 2008 года по 1 апреля 2009 года прирост дебиторской задолженности по договорам поставок и реализации товаров и услуг увеличился на 226,3%.

В условиях сложившейся на рынке ситуации кредитные и торговые организации уделяют повышенное внимание взысканию просроченной задолженности и расширяют сотрудничество с коллекторскими агентствами, так как у многих из них накопился критический объем долгов, с которыми они самостоятельно уже не справятся.

1. **Оценка риска при потребительском кредитовании, методы уменьшения риска**

Несмотря на достаточно высокие темпы роста потребительского кредитования, существует ряд проблем, которые присущи этому виду кредитов:

- отсутствие единой базы данных заёмщиков (системы «бюро кредитных историй») делает невозможным процесс отслеживания дисциплины исполнения обязательств по ранее полученным кредитам, позволяет одному и тому же человеку кредитоваться в нескольких банках, что неизбежно ведёт к «закредитовыванию» и, как следствие, к невозможности исполнения своих обязательств;

- временные рамки процедуры принятия решения о предоставлении кредита в банках сильно растянуты. От момента подачи документов до выдачи кредита проходит от 8 до 18 дней в зависимости от вида кредита;

- несовершенство отечественного законодательства не позволяет в полной мере использовать в качестве обеспечения залог жилья.

Развитие потребительского кредитования в России ставит перед кредитными учреждениями новые задачи. Наиболее актуальная из них -отслеживание кредитной истории потенциального заёмщика в различных банках. В настоящее время проблема практически неразрешима. В этой связи возникают вопросы:

- какова кредитная история заёмщика, т.е. своевременно ли он обслуживал основной долг и проценты по нему;

- какова платёжеспособность заёмщика, т.е. насколько для него вернуть заёмные средства и причитающиеся проценты;

- что предлагается в качестве обеспечения по кредитной сделке, т.е. не обременено ли это обеспечение другими обязательствами? В случае поручительства граждан, не выступает ли этот поручитель поручителем по другим кредитным сделкам, если да, то на каких условиях (сумма основного долга, проценты, срок)?

Получая отказ в одном банке по любой из перечисленных причин, заёмщик может взять ссуду в другом. Максимальный размер кредита для конкретного заёмщика чаще всего устанавливается исходя из его платёжеспособности. Отсюда возникает проблема «закредитованности» клиента, что затрудняет исполнение им своих обязательств по всем кредитам. Что касается обеспечения, особенно если это поручительство физических лиц, то приобретает актуальность другая проблема, т.к. потенциально поручитель должен иметь возможность исполнить обязательства заёмщика в случае возникновения у него проблем с платёжеспособностью.

В последнее время решением вышеперечисленных проблем заинтересовались крупные потребительские банки. Обсуждение возможности создания информационных центров (бюро кредитных историй) по аккумулированию кредитных историй ссудозаёмщиков вышло на федеральный уровень. В банках принят закон «О кредитных историях» 218-ФЗ от 30.12.2004.

Правительственный законопроект предусматривает сбор и хранение информации как о физических, так и о юридических лицах, тогда как проект Государственной думы касается только физических лиц; правительственный вариант закона предполагает обязательное предоставление информации в бюро кредитных историй, законопроект Государственной думы оставляет право выбора за источником информации – предоставлять данные в бюро или нет. Предполагается организационно привязать Федеральное бюро кредитных историй к Банку России. Реализация идеи «кредитных бюро» позволит значительно снизить риски не возврата потребительских кредитов и, как следствие, приведёт к ряду позитивных результатов:

- сокращение просроченных платежей приведёт к перераспределению кредитных ресурсов по группам риска, т.е. доля портфеля со 2,3,и 4-й группами риска сократиться, следовательно, возрастёт доля 1-ой группы с минимальным нормативным резервированием;

- кредитные учреждения будут нести меньшие расходы, связанные с резервированием на возможные потери по ссудам, получат большие возможности в размещении привлечённых ресурсов;

- ускорится анализ заёмщика, следовательно, сроки рассмотрения заявок уменьшатся, что нередко бывает принципиально для клиента;

- процентная политика банка в отношении потребительского кредитования изменится.

Для стимулирования заёмщика можно будет выработать дифференцированные процентные ставки в зависимости от степени добросовестности клиента (если клиент имеет добросовестную кредитную историю и работает с банком давно, он получит кредиты по льготной ставке). Т. е., чем меньше риск, тем меньше процентная ставка.

Опыт создания автоматизированной системы отслеживания кредитной истории заёмщика – физического лица существует в Сбербанке России. Но здесь есть ряд существенных недостатков, система реализована на территории функционирования каждого отделения в отдельности, связь между ними требует слишком больших временных затрат; не до конца проработана идентификация заёмщика (ключами является только Ф.И.О. и дата рождения), выходной информации не достаточно для экспресс- оценки кредитного риска (Ф.И.О., размер очередного платежа по кредиту или поручительству, наличие / отсутствие просроченной задолженности в настоящем или в прошлом (срок хранения «плохой» информации – 3 месяца с момента исполнения обязательства), наличие кредитов в прошлом, без истории исполнения обязательств).

Во-первых, необходимо выработать чёткий набор показателей, которые должны будут войти в перечень обязательной информации для предоставления в региональное «кредитное бюро».

Во-вторых, существует проблема договорённости между кредитными учреждениями о предоставлении такой информации.

В-третьих, техническая реализация приёма и выдачи такой информации требует особо тщательной проработки – как с точки зрения выработки программного алгоритма, так и с позиций защиты от несанкционированного доступа.

Среди множества показателей, характеризующих заёмщика и суть его кредитной сделки, можно выделить ряд наиболее существенных:

1) Показатели идентификации личности: ключевые:

- фамилия, имя, отчество;

- дата рождения;

- пол; – ИНН;

дополнительные:

- образование;

- место работы, должность;

- стаж работы;

- семейное положение ( женат/ замужем, наличие детей);

- наличие собственности;

- чистый среднемесячный доход за последние 6 месяцев.

2) Показатели кредитной истории заёмщика (поручителя); – нформационные:

- наименование кредитного учреждения и его реквизиты; платёжеспособности:

- дата получения кредитных средств (выдача поручительства);

- дата погашения кредита;

- сумма кредита (поручительства);

- процентная ставка по кредиту (поручительству);

- срок кредитования (поручительства); исполнения обязательств:

- допускались ли просроченные платежи;

- количество дней просрочки по процентам;

- количество дней просрочки по основному долгу;

- исполнены ли обязательства заёмщиком (поручителем);

отказ в исполнении обязательств заёмщиком (поручителем);

3) Показатели обеспечения кредитной сделки:

- вид обеспечения;

- объект обеспечения (идентификационные характеристики);

- размер покрытия обязательств.

Анализ полученной информации позволит прогнозировать надёжность заёмщика исходя из информации кредитного бюро, т.е. математически формализовав полученную информацию, можно оценить вероятность неисполнения заёмщиком обязательств. Причём представляется возможным оценить заёмщиков, имеющих кредитную историю, так и тех, кто не пользовался кредитными средствами.

При кредитовании заёмщика по такой схеме появляется реальная возможность учитывать его кредитную историю, стимулируя к постоянной работе с банком в области кредитования более выгодными условиями для постоянных и дисциплинированных клиентов. В настоящее время в банках учитывается только «недобросовестная» кредитная история заёмщика. При её наличии в кредите будет отказано. «Добросовестная» кредитная история наравне с её отсутствием не оказывает влияния на условия кредитования.

**Заключение**

В заключении хотелось бы отметить следующее.

Повышение эффективности банковской системы России связано не только с активным участием банков в кредитовании реального сектора экономики, но и с потребительским кредитованием населения.

Доля потребительского кредитования в общем объёме кредитных вложений в экономику России сегодня находиться на уровне примерно 9,3%.

Потребительский кредит является одной из форм кредита и служит средством удовлетворения различных потребительских нужд населения. В определённой степени он содействует выравниванию потребления групп населения с различным уровнем доходов. Необходимость потребительского кредита вызвана не столько удовлетворением потребительских нужд населения, но и с интересами производителей с целью обеспечения непрерывности процесса производства при реализации товаров. Потребительский кредит играет большую роль в социально – экономической жизни страны:

1) развитие потребительского кредита способствует расширению покупательского спроса на товары длительного пользования, ускоряя реализацию товаров, что в конечном счёте отражается на увеличении доходной части федерального бюджета;

2)государство имеет возможность определять реальную социальную политику.

В настоящее время в нашей стране кредитование потребительских нужд населения осуществляется в основном Сбербанком России. Однако и другие коммерческие банки всё шире практикуют выдачу потребительского кредита различным группам населения.

Современная практика кредитования населения в РФ выявила ряд проблем:

недостатки процесса кредитования

использование наличных денежных средств при выдаче и погашении ссуды, которое не сокращает издержки обращения

отсутствие экономически обоснованной процентной политик

отсутствие необходимых законов

относительно неразвитый сегмент потребительских кредитов по сравнению с зарубежной практики

Для улучшения и развития системы потребительского кредитования необходимо расширить объёмы кредитования для населения, дифференцировать условия их предоставления в зависимости от вида ссуды, срока пользования, уровня доходов заёмщика, унифицировать порядок оформления и использования кредитов и другое, заслуживает глубокого и всестороннего изучения мировая банковская практика в области кредитования индивидуальных ссудозёмщиков.

С юридической стороны необходимо усилить ответственность обеих сторон в случае нарушения кредитного договора, создать налаженную систему кредитных бюро для сбора информации о заёмщиках. Чёткая спецификация нормативной базы является защитой как кредитора, так и покупателя от форс – мажорных обстоятельств, вызванных сознательным либо сознательным уклонением участника сделки от исполнения своих обязательств по договору потребительского кредита. Эффективное хозяйственное законодательство в таких случаях оперативно и с минимальными издержками в судебном порядке защищает финансовые интересы пострадавшей стороны.

Эти проблемы носят временный характер и при постепенном и оперативном их решении это приведёт к созданию в России стабильного рынка потребительского кредитования.

**Список использованной литературы**

1 Ковалёва А.М. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: «Финансы и статистика», 2005.

2 Левин Д.Н. Финансы и кредит. – Пенза: пензенский государственный университет, 2005.

3 Леонтьев Д.Н., Радковская Н.П. Финансы, деньги, кредит и банки. – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2003

4 Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2006

5 Романовский М.В., Врублёвский О.В. Финансы, денежное обращение и кредит. – М: Юрайт-Издат, 2006

6 www.fsbroker.ru

7 www.pro-credit.ru