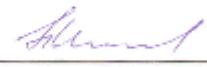


Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Институт Высшая школа экономики и менеджмента
Кафедра Учета, анализа и аудита

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ ПЕРЕД ГЭК

Зав. кафедрой 

« 14 » 06 2018 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА – ФИЗИЧЕСКОГО
ЛИЦА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Руководитель: Певерова О.С. 

к.э.н., доцент

Нормоконтролер: Савостина О.В. 

к.э.н., доцент

Студент группы: ЭММ 262010 Габдулхакова Л.А. 

Екатеринбург
2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	7
1.1 ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	7
1.2 НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	19
1.3 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УРФО.....	23
2 СУЩЕСТВУЮЩИЙ АНАЛИЗ ЗАЕМЩИКА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	33
2.1 РОЛЬ БАНКА НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	33
2.2 МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	39
2.3 МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ БАНК».....	45
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА ПАО «ВТБ БАНКА».....	60
3.1 НЕСОВЕРШЕНСТВО МЕТОДИКИ.....	60
3.2 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ.....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	83

ВВЕДЕНИЕ

Розничный бизнес в преобладающее направление выводит потребительское и ипотечное кредитование. В следствие макроэкономической ситуации в экономике, с учетом всех ограничений в виде санкций со стороны стран запада и ухудшенной геополитической ситуации на международной арене, тенденция роста розничного сегмента кредитования на рынке России не меняется. Рост хоть и небольшой, но прослеживается.

В рамках текущей кредитно-денежной политики по поддержанию положительных реальных процентных ставок по ипотеке отсутствуют предпосылки формирования «пузыря».

Масштабирование ипотечного бизнеса на базе расширения каналов продаж и автоматизации технологий обусловили заметный рост объемов выданных ипотечных кредитов.

По данным Банка России в 2017 году ипотечных кредитов выдано 1,09 млн на сумму 2 трлн руб. Это на 27% больше, чем в 2016 г. в количественном выражении и на 37% – в денежном. Общий объем выдачи ипотеки в 2017 г. превысил прежний рекорд 2014 г. на 15%. В декабре 2017 г. поставлен новый рекорд объемов выдачи ипотеки: выдано ипотечных кредитов на 290 млрд руб., что на 28 млрд руб. выше уровня декабря 2014 г. (226,6 млрд руб.). С мая 2017 г. месячные темпы роста (по отношению к аналогичному периоду прошлого года) выданных кредитов составляют около 40% и более. Такие темпы роста объемов выдачи являются результатом активного снижения ставок, начавшегося с февраля 2017 г.

Касательно I квартала 2018 г.: выдано 299,4 тыс. кредитов на 582 млрд руб. (+68% в количественном и +81% в денежном выражении к I кварталу 2017 г.), в том числе в марте – 118,7 тыс. кредитов на 234,8 млрд руб. (+47% в количественном и +60% в денежном выражении к марту 2017 г.).

В апреле 2018 года средневзвешенные процентные ставки предложения достигли уровня 9,3%. Средневзвешенная ставка по программам рефинансирования близка к условиям кредитования на первичном рынке ипотеки – 9,4%. Это – новый рекорд развития рынка ипотеки. Снижение ставки ниже 10% – знаковое явление для ипотечного рынка. Еще никогда ипотека не была так доступна. В следствие все более востребованного способа улучшения жилищных условий: доля сделок с ипотекой выросла до 35%.

В экономике страны началась эпоха низких ставок. Снижение ставок в условиях стабильности цен на жилье увеличивает доступность ипотеки за счет снижения платежа по кредиту. При снижении ставки с 13% до 9% ежемесячный платеж снижается на 20%, а экономия за весь срок кредита достигает 45% суммы кредита. Доля просроченной ипотечной задолженности свыше 90 дней на 1 апреля 2018 года снизилась до 2,11% (годом ранее—2,52%), что всего на 0,11 п. п. выше рекордного уровня сентября 2014 года.

Качество ипотечного портфеля на балансах банков постоянно улучшается, рыночная доля группы ВТБ (ПАО) на рынке объема выданных ипотечных кредитов за 1 квартал 2018 года достигла 15,6% (по состоянию на конец 2017г. доля составляла 20,3%).

Актуальность темы магистерской диссертации продиктована сложившейся на сегодняшний день на кредитном рынке ситуации в сторону стремительного увеличения объемов выдаваемых ипотечных кредитов. Кредитный рынок развивается и совершенствуется. Немалую роль в этом играет образовавшаяся конкуренция между банковскими учреждениями, которая способствует появлению новых предложений в кредитной сфере и вместе с тем облегчает условия получения кредита, совершенствуя анализ кредитоспособности заемщика.

Результаты исследования ипотечного рынка и анализа кредитоспособности заемщика физического лица представлены на региональных международных конференциях и в приложении А.

Целью магистерской диссертации является анализ существующих в российской банковской практике подходов к оценке кредитоспособности заемщиков (физических лиц), а также возможность совершенствования данного процесса на примере Банка ВТБ (ПАО).

Для достижения этой цели были поставлены и решены следующие задачи:

- проанализировать существующие подходы и критерии оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц;

- изучить методы, используемые банками для оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц;

- проанализировать организацию системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в контексте управления кредитными рисками на примере Банка ВТБ (ПАО) и основные методы, используемые в данном процессе;

- на основании проведенного анализа на примере Банка ВТБ (ПАО) предложить рекомендации по совершенствованию системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц.

Объектом исследования в магистерской диссертации является публичное акционерное общество Группа ВТБ банк.

Предметом исследования является анализ кредитоспособности заемщика-физического лица в процессе ипотечного кредитования.

В процессе исследования использовался комплексный подход к объекту и предмету исследования, применялись общенаучные методы познания (индукция, дедукция, сравнение, анализ, синтез, обобщение), а также методы сравнительного статистического и динамического анализа, абстрактно-логический метод.

Теоретическую и эмпирическую базу исследования составили нормативные и правовые акты Российской Федерации, научная литература и учебные пособия по вопросу системы кредитования отечественных ученых О.И. Лаврушина, О.Н. Афанасьевой, С.Л. Корниенко, монографии, научные исследования, посвященные анализу кредитоспособности заемщика Д.А.

Ендовицкого, И.В. Бочаровой, а также публикации в периодических изданиях по вопросам, касающимся методов оценки и снижения кредитных рисков банка, а также скоринговой системы в кредитовании физических лиц Э.В. Мальцева, Г.М. Кирсюка, а также статистическая и аналитическая информация Федеральной службы государственной статистики, Центрального Банка Российской Федерации, годовые отчеты и публикуемая информация, а также внутренняя документация Банка ВТБ (ПАО).

Научная новизна магистерской диссертации состоит в проработке унифицированных стандартов и норм, касающихся порядка осуществления оценки кредитоспособности в детализированную методику подхода к оценке кредитоспособности физического лица. В ходе исследования выявлены недостатки взаимодействия в цепочке кредитоспособности физического лица. Предложен вариант работы и оценки в режиме «одного окна».

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. В первой главе раскрываются теоретические аспекты процесса ипотечного кредитования. Вторая глава посвящена анализу существующей методики оценки кредитоспособности заемщика на примере банка ВТБ (ПАО). В третьей главе предложено совершенствование имеющейся методики.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

1.1 ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Институт ипотечного кредитования не является современным изобретением в системе рыночных отношений. История возникновения «ипотеки» относится ко времени возникновения понятия «вещного» права, которое в свою очередь принадлежит к числу категорий, широко использовавшихся в различные исторические эпохи времен.

Прежде чем обратиться к истокам возникновения ипотеки, следует разобраться с этимологией. Базисом дефиниции «ипотека» выступает «залог», таким образом сформулируем авторское видение термина ипотека.

Ипотека представляет собой вид залога, при котором заложенное имущество (им являются объекты недвижимости, как правило, это земля и строения на ней, квартиры), остается во владении залогодателя до наступления срока платежа с дальнейшим правом перехода права собственности к заемщику.

По действующему законодательству Российской Федерации, установлено два вида ипотеки: ипотека в силу закона, ипотека по договору.

Под ипотекой в силу закона понимается залог недвижимого имущества, возникающий на основании федерального закона. К ипотеке в силу закона при наступлении указанных в федеральном законе обстоятельств соответственно применяются правила о залоге, возникающем в силу договора об ипотеке, если федеральным законом не установлено иное (п. 2 ст. 1 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»).

По действующему гражданскому законодательству РФ ипотека в силу закона всегда возникает при передаче недвижимого имущества по договору аренды, а также по договору пожизненного содержания с иждивением. Кроме того, ипотека в силу закона может возникать в следующих случаях:

- при покупке недвижимого имущества в кредит, в том числе с условием рассрочки платежа;

- при приобретении жилого дома или квартиры за счет кредита банка.

Ипотека в силу закона возникает в том случае, когда имущество, являющееся предметом ипотеки (как по договору, так и в силу закона), принудительно изымается государством у собственника и последнему предоставляется равноценное имущество (ст. 41 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»).

Ипотека по договору - залог недвижимого имущества, возникающий на основании договора, заключенного между сторонами с соблюдением общих правил Гражданского кодекса РФ о заключении договоров, а также положений Закона об ипотеке (ст. 8 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»).

Теперь обратимся к истории. В начале VI века до н.э. в Греции впервые упоминается «ипотека» (от греч. *hypothēke* – залог). Связано оно было с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. При оформлении этого обязательства на границе, принадлежащей заемщику земельной территории, ставился столб с надписью: «Указанная собственность служит обеспечением претензии кредитора в поименованной сумме». На таком столбе, получившем название ипотеки, отмечались все поступающие долги собственника земли. Позже, от данного способа отказались и на их место пришли «особые книги», называвшиеся ипотечными. Сам принцип кредитования остался и продолжил развиваться.

Применение первоначальных форм ипотеки в Древней Греции обеспечивало гласность, т.е. каждое заинтересованное лицо могло беспрепятственно удостовериться относительно состояния известной земельной собственности.

Наряду с этим, в римском праве ипотека недвижимого имущества носила вещный характер. Связано это было с обеспечением обязательства путем залога имущества без передачи его кредитору. Должник имел возможность заработать необходимые средства для возврата долга, используя свою собственность. Таким

образом, ее предназначением было замещение субъективного права кредитора требовать от должника исполнения его юридических обязанностей правом на чужую вещь, что дает наилучшее обеспечение обязательству. В качестве предметов залога римское право рассматривало вещи как существующие, так и будущие, имущество в целом, товары в обороте, права требования. При этом вещи должны были быть отделенными, самостоятельными и не изъятыми из оборота.

Особенностью римского частного права было широкое распространение «генеральной ипотеки», обременяющей в силу закона все имущество лица в обеспечение привилегированных требований, например об уплате налогов.

Положения римского залогового права оказали влияние на систему правового регулирования указанных отношений в дореволюционной России.

Одной из основных особенностей являлся запрет залога земли и недвижимого имущества в некоторых исторических периодах. Так, например, Указом Петра был запрещен залог недвижимости. Закон от 1893 г. закреплял запрет на передачу в залог частным лицам и частным учреждениям крестьянских наделных земель.

Следующей особенностью русского права является признание предметом залога личности должника, так называемое "закладничество" или "закупничество". В отличие от римского частного права, по которому имелась возможность передать в обеспечение обязательства человека – раба, не являющегося субъектом права, на Руси был возможен залог самого себя и своих родственников. Данные отношения были весьма распространены и просуществовали до XIX в.

Вместе с тем, первоначальной формой являлся залог без передачи кредитору вещных прав, что снижало ценность указанного способа обеспечения обязательств, так как должник мог фактически бесконтрольно отчуждать имущество.

На смену этой форме залога пришел заклад с передачей прав владения и пользования. Однако если в первом случае перекося совокупности прав и

обязанностей в правоотношении существовал в пользу должника, то во втором, преимуществом пользовался кредитор. Должник, лишенный прав на свое имущество, практически не имел возможности своевременно выплатить долг. Фактически залог превращался в форму отчуждения имущества, выгодную для кредитора.

Компромисс между интересами должника и кредитора был закреплен в Соборном уложении 1649 г. В соответствии с ним, предмет залога оставался во владении должника, кредитор же в случае неисполнения основного обязательства в безусловном порядке приобретал право собственности на заложенное имущество. Однако обращение на заложенное имущество происходило без учета его стоимости, что неадекватно отражало природу залоговых отношений.

Противоречие было успешно разрешено только в XIX в. Банкротским уставом 1800 г. и Гражданским уложением. Этими нормативными правовыми актами было окончательно отменено обращение предмета залога в собственность залогодержателя, введена обязательная продажа указанного имущества с публичных торгов, вводилась необходимость совершения нотариусом акта удостоверения договора ипотеки.

В России до революции была создана довольно удачная система ипотечных кредитных организаций. Впервые они появились еще в 1754 г., именно тогда, по инициативе графа Петра Ивановича Шувалова, появились первые государственные кредитные учреждения – дворянские банки – для создания «щадящих» условий кредита для дворян-землевладельцев.

В 1786 г. Государственный Банк для Дворянства преобразовали в Государственный Заемный Банк. Образовали первую организацию, предназначенную для страхования передаваемых в залог каменных домов – Страховая экспедиция.

В 1802 г. к Государственному Заемному Банку был присоединен Вспомогательный для Дворянства Банк (созданный в 1797 г. во время правления императора Павла I).

По форме собственности все банки были казенными, а по характеру деятельности – учреждения ипотечного кредита. Ссуды выдавались под залог помещичьих имений с учетом всех крепостных душ и их семей. За одну десятину земли с семьей крестьянина (минимальное число членов семьи), постройками и хозяйством стоило 8 рублей серебром. Срок кредитования дворяне могли выбирать сами: 15, 28 и 33 года. Минимальная сумма – 1500 рублей серебром.

Механизм получения займа был не сложным: владелец имения обращался в Государственный Заемный Банк с заявлением на получение ссуды, а специальная комиссия оценивала стоимость закладываемого хозяйства. Расчет велся исходя из цены за одну «ревизскую душу», в зависимости от площади сельскохозяйственных угодий, приходившихся на нее в этом имении. Ссуда выдавалась всегда круглыми числами по десяткам рублей для избегания раздробительных расчетов.

Главную роль до отмены крепостного права играли сохраненные казны. Основными клиентами банков были тогда представители петербургской придворной знати и крупные провинциальные помещики. Нередко ссуды им выдавались и без залога, по «заручительству его императорского Величества». Вследствие чего – нежелание платить по счетам, из-за чего перед банком накапливались огромные долги. Поместья закладывались и перезаклаживались у частных лиц – ростовщиков.

Долги дворян перед банками накапливались, но реального механизма возврата выданных денег не было, т.к. дворянина нельзя было лишить владения, потому что он наследовал его пожизненно. Фактически в этой системе кредитования по залог недвижимого имущества отсутствовала обратная связь между инвестором и должником. Средства, размещенные в Государственном Банке частными лицами, не соотносились ни по срокам, ни по размерам с кредитами, выдаваемыми под залог имущества.

Защитить казну от разорения удалось императору Александру II. Повелением от 16 апреля 1859 г. и указом Правительствующему Сенату от 1 сентября того же года была прекращена выдача ссуд из государственных

кредитных учреждений под залог недвижимости. Таким образом, на ипотечном кредите была поставлена точка.

В 60-х годах при создании Государственного Банка формировали систему осторожно, соблюдая правило ликвидности банков: сбалансированность активов и пассивов по срокам. Ни о каких долгосрочных кредитах речи быть не могло. Однако потребность в них никто отменить не мог. В «длинных» деньгах нуждались появившиеся в России новые типы предприятий (товарищества, акционерные общества), жители быстрорастущих городов, дворяне, лишенные после 1861 года дармовой рабочей силы. Выход из положения все искали по-разному.

В 1859 г. по велению Александра II была создана комиссия, разработавшая положения о земских кредитных обществах, и отдала предпочтение земским банкам, которые по форме представляли собой взаимно ответственные товарищества.

Толчком для развития ипотеки стала отмена крепостного права, поскольку освобожденные в 1861 г. от крепостной зависимости крестьяне нуждались в кредите для покупки земли. Был снят запрет на долгосрочное кредитование. Это стало «Золотым веком ипотеки».

Для обслуживания такого огромного рынка стали создаваться кредитные учреждения с различной формой собственности – акционерные и государственные, сословные и взаимные – выдававшие долгосрочные ссуды под залог частновладельческой земли и городской недвижимости.

Первыми частными организациями, предоставлявшими кредиты на длительный срок, стали городские кредитные общества.

В 1861 г. в северной столице было создано первое городское кредитное общество, которое было инициировано Санкт-Петербургской городской думой.

Работу таких кредитных учреждений можно отразить на схеме (рисунок 1).

Все заложенное имущество и сам факт залога подлежал государственной регистрации в нотариальных отделениях при окружных судах.

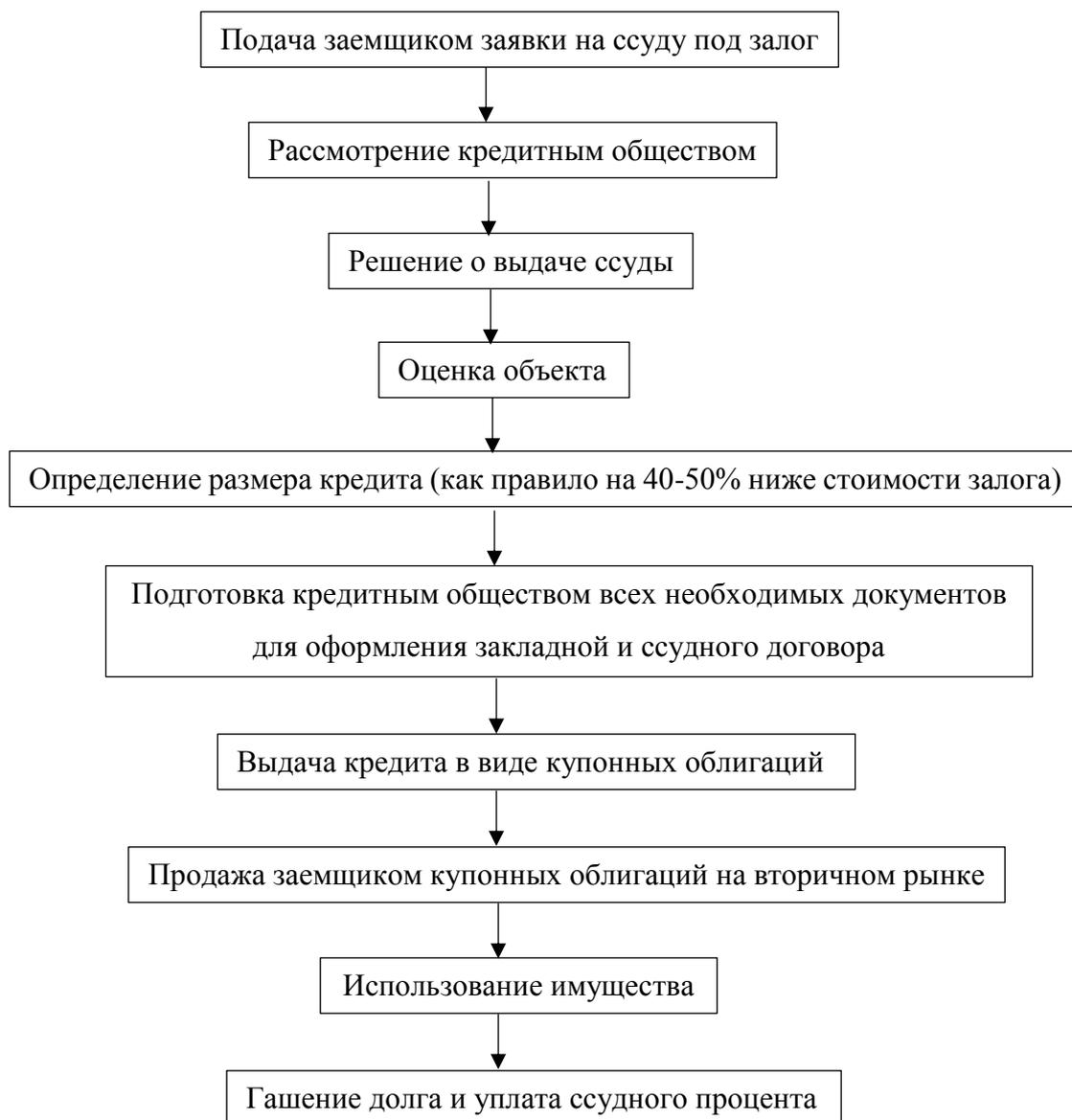


Рисунок 1 – Схема выдачи долгосрочного ипотечного кредита

Подробная опись каждого владения вносилась в крепостные книги (прообраз современного Бюро технической инвентаризации).

Во избежание мошенничества была придумана система защиты: бланки облигаций переплетались в книги, а при выдаче вырезались таким образом, чтобы в ней оставался талон с соответствующим номером каждой выпущенной ценной бумаги. Ко всем облигациям прилагался купонный лист.

В 1862 г. Государственный банк начал выдачу денежных ссуд под залог облигаций общества. Ввел оплату вышедших в тираж облигаций и купонов в своих конторах и отделениях, которые высылали эти ценные бумаги в правление

общества. Кредитное общество в свою очередь возмещало Госбанку совершенные выплаты.

Вслед за Санкт-Петербургским кредитным обществом было открыто аналогичное в Москве. Ссуду можно было получить только под залог недвижимого имущества, приносящих постоянный доход. Срок кредитования зависел от качества залога. Размер выдаваемых ссуд доходил до трех четвертей от оценочной суммы закладываемого городского имущества и до 50% от загородного.

Московское Городское Кредитное Общество (МГКО) сыграло заметную роль в экономической жизни второй столицы, которая начала бурно развиваться в конце 70-х и начале 80-х гг. XIX столетия.

Расцвет деятельности МГКО пришелся на начало XIX в., когда к руководству пришел Н.М. Перепелкин. Как глава предприятия, он вошел в набирающую силы банковско-промышленную группу учрежденного в 1910 г. Московского частного банка, в котором сложился «тройственный союз» московских, петербургских и иностранных финансистов. Санкт-Петербургское и Московское кредитные общества являлись лидерами городского ипотечного кредитования. На них приходилось больше половины выданных ссуд.

На рубеже столетий было создано Общество Взаимного Кредита. В 1906 г. учредили Санкт-Петербургское общество долгосрочного кредита для клиентов, находящихся в уездах и городах Санкт-Петербургской губернии. Схема операций была такой же, как и у первых городских кредитных обществ. Все они являлись активными эмитентами ипотечных облигаций.

За время своего существования кредитные общества не стали монополистами в сфере кредита под залог городской недвижимости, т.к. спустя некоторое время, у них появились сильные конкуренты – земельные банки.

Процедура выдачи кредита в земельных банках сопровождалась оформлением закладных листов – ценных бумаг, которые высоко котировались на бирже, в частности на Московской: там проходил основной объем торгов по

ценным бумагам, связанным с ипотекой. Активная торговля шла также на Санкт-Петербургской, Харьковской, Одесской, Рижской биржах.

В начале XX века закладные листы снискали особую популярность. К 1914 году на ипотечные бумаги приходилось почти 40% всей суммы ценных бумаг на денежном рынке. Причем государственные ипотечные бумаги вызывали значительный интерес у зарубежных покупателей: в 1913 г. доля иностранного капитала, вложенного в их покупку, составила 35%.

Земельные банки добились лидирующего положения в системе земельного кредитования. На их долю приходилась треть от общего объема выданных ипотечных ссуд и третья часть из всех заложенных земель. Активизировали свою деятельность в центральной земледельческой полосе, сократив операции на западе и юго-западе европейской части России. В то же время здесь, а также на юге и юго-востоке страны возросли операции Дворянского и Крестьянских банков (ссуды там выдавались целевые – исключительно на покупку земли у землевладельцев. Банк и сам пользовался этой возможностью: с 1895 г. покупал на свой капитал земли и перепродавал их крестьянам). Так ипотека создала условия для формирования земельного рынка.

Кроме государственных земельных банков, работали и частные. Самым крупным из них был Московский Земельный Банк. За ним следовали Харьковский, Петербургско-Тульский, Виленский, Киевский, Нижегородско-Самарский, Бессарабско-Таврический, Полтавский, Ярославско-Костромской и Донской банки.

Помимо земельных банков кредитную систему представляли сельские банки, ссудо-сберегательные и кредитные товарищества, общества взаимного поземельного кредита. Эти учреждения, как правило, выдавали кредиты под залог земель. Поэтому, в дореволюционных изданиях такой кредит часто назывался поземельным, а не ипотечным.

Таким образом, к этому времени сложилась прочная система ипотечного кредита, в которую входили:

- Государственные земельные банки: Крестьянский банк (с 1882 г.) и Дворянский банк (с 1885г);
- Общество взаимного поземельного кредита (основан в 1868 г., а в 1891 г. преобразовано в Особый отдел Дворянского земельного банка);
- 10 акционерных земельных банков (созданы в 1871 и 1872 гг.);
- 36 городских общественных банков, находившихся в ведении городских властей;
- Земский банк Херсонской губернии (с 1864г.);
- Дворянский земельный банк Тифлисской губернии (в 1875 г.);
- Дворянский Михайловский банк Кутаисской губернии (в 1876 г.);
- Местные ипотечные учреждения на окраинах.

На рубеже столетий рост ипотечных операций продолжается, и ипотека как вид займа приобретает массовый характер: клиентами земельных банков становятся две трети частных владельцев земли. Существенно увеличивается количество товариществ мелкого кредита: если в 1905 году их было более 500, то к 1915 году уже 15 450.

Существенно изменяется целевое назначение ипотеки. Если раньше она шла на развитие промышленного и банковского предпринимательства или на биржевые игры, то к началу XX века стала чаще применяться в сельском хозяйстве. Значительная часть ссуд была истрачена на покупку земли (30% купленных и 50% проданных дворянами земель прошли через Дворянский банк). К 1915 году площадь крестьянских земель, купленных при посредничестве Крестьянского банка, превышала дворянские, находившихся в залоге у Дворянского банка.

К 1917 г. в России уже существовали 21 земельный банк, Государственный Крестьянский Поземельный Банк, Дворянский Банк, Особый Отдел Государственного Дворянского Банка и 18 частных банков.

Октябрьская революция явилась переломным моментом в развитии ипотеки – после переворота частная собственность оказалась под запретом. В ходе национализации банки были закрыты, а кредитные отношения

централизованы. К концу 1918 г. ипотечного кредитования уже не существовало. Точку в его развитии поставил Декрет Совета Народных Комиссаров от 17 мая 1919 г. «О ликвидации городских и губернских кредитных обществ». В итоге понятие «ипотека» было забыто на 70 с лишним лет.

Возродилась ипотека только в начале 1990-х годов. В сентябре 1997г. был создан институт развития ипотеки – Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). В 1998 г., вступил в силу Федеральный закон №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Этот закон был призван стимулировать кредитные организации к расширению бизнеса через выдачу ипотечных займов, а россиян — к покупке жилья с привлечением кредитных средств.

Однако планам не суждено было сбыться, поскольку в августе 1998 г. (буквально через месяц после принятия закона) произошел дефолт.

На несколько лет об ипотечном кредитовании пришлось забыть, и рынок жилья претерпевал кризис. Лишь немногие кредитные организации могли позволить себе выдачу долгосрочных займов на приобретение жилья в условиях высочайшей инфляции и резко снизившихся доходов населения. Однако федеральный закон «Об ипотеке», принятый в 1998 году, определил контуры системы ипотечного кредитования, которая действует до сегодняшнего момента.

Дефолт 1998 г. очень сильно отразился на ипотечном кредитовании в России, лишь в начале 2000-х годов ипотечный рынок начал оживать. Знаковым событием этого периода стало принятие в 2002 г. Стандартов АИЖК по процедурам выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов. Ипотека стала выдаваться сначала под 18%, затем под 15%, с первоначальным взносом минимум 30% от стоимости объекта.

А в период с 2005 по 2007 гг., когда уровень инфляции снизился, и доходы населения росли, начался активный рост ипотечного рынка. В борьбе за клиента банки формулировали ипотечные предложения с низким первоначальным взносом — до 10% а базовая процентная ставка снизилась до 11% годовых.

Бурное развитие ипотечного рынка существенно подстегнуло рынок недвижимости: цены на жилье росли.

Так, в 2005 году объем ипотечного кредитования составил 56,3 миллиарда рублей, в 2006 году — уже 263,6 миллиарда рублей, а в 2007 году — 556,5 миллиарда рублей. Однако расцвету ипотечного кредитования в России серьезно помешал мировой финансовый кризис 2008 г., который длился и весь 2009 г.

Мировой финансовый кризис 2008—2009 гг. кардинально изменил ситуацию на ипотечном рынке. Цены на жилую недвижимость упали на 30-40%. Из-за отсутствия доступа к длинным деньгам многие кредитные организации либо ушли с рынка, либо приостановили свои ипотечные программы.

Снова ужесточились условия выдачи ипотечных кредитов. Требования к заемщику в части андеррайтинга (проверки платежеспособности) возросли.

В начале 2008 года уже практически не выдаются кредиты без первоначального взноса. Намного сократилось количество программ ипотечного кредитования. Так к концу 2008 г. впервые за всю историю развития ипотечного кредитования в России объем выдачи кредитов — снизился на 51%, показав отрицательную динамику.

Для того, чтобы не допустить полного краха ипотечного рынка в декабре 2008 года АИЖК при поддержке Правительства России разработали программу поддержки заемщиков и предложили реструктуризировать ипотечные займы. Для реализации данной программы в начале 2009 г. было создано дочернее предприятие АИЖК — Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, помогающее заемщикам получить отсрочку по выплате платежей на один год.

В 2009 году для восстановления ипотечной системы Правительство РФ выделило 250 млрд. рублей. На эту сумму кредитные организации могли рефинансировать ипотечные кредиты, выданные по ставке, не превышающей 11%. Так, в 2010 году началась постепенная реабилитация ипотечного рынка. Объемы кредитования постепенно увеличились, на рынок вышли новые участники. В 2011г. ставки снизились до 12 - 11,5 %.

В 2012 году вновь средняя ставка по ипотеке несколько возросла и составила 12,3%. Однако объем кредитования увеличился вдвое по сравнению с 2006 г. Кредиты под залог недвижимости стали более доступны и прозрачны для заемщика, некоторые сборы были отменены, был разработан ряд льготных программ. В 2013 г. ипотека демонстрирует уверенный рост, и достигла объемов выдачи 2008 года.

Новый экономический кризис 2014 года снова отбросил развитие ипотечного кредитования на несколько шагов назад. Ставки возросли до 20%, заемщики валютной ипотеки перестали справляться с выплатами, объем кредитования снова снизился. Но в начале 2015 года Правительство РФ делает все возможное, чтобы поддержать ипотечный рынок и вновь выделяет субсидии на ипотеку, предоставив возможность льготной процентной ставки в размере 13%.

С начала 2017 года ипотечное кредитование приобретает новую ветвь развития. Ставка по ипотеке постепенно снижается (в среднем на 1-2 процентных пункта). Вводятся новые условия и стандарты по выдаче ипотеки. К концу 2018 г. Правительство обещает снизить ставку по ипотеке до 7% годовых.

1.2 НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Правовую основу ипотечного жилищного кредитования составляют федеральные (общероссийские) и местные нормативные правовые акты. Федеральную основную правовую базу ипотечного жилищного кредитования в настоящее время образуют:

- 1) Гражданский кодекс РФ (части первая, вторая и третья);
- 2) Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» в действующей редакции с изменениями и дополнениями;

3) Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N. 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» в действующей редакции с изменениями и дополнениями;

4) Постановление Правительства РФ от 11 января 2000 г. № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации».

Этим постановлением была одобрена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в России, утвержден план подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в России, рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления разрабатывать на основе Концепции региональные программы ипотечного жилищного кредитования.

Деятельность кредитных организаций на российском ипотечном рынке регламентируется действующими законодательными актами, регулирующими систему ипотеки. Права гражданина на жилье и на охрану частной собственности закреплены в Конституции РФ (в действующей редакции от 21.07.2014г.).

Важным шагом развития российского ипотечного законодательства стало принятие первой (в 1995г.) и второй (в 1996г.) частей Гражданского кодекса РФ.

Кодекс устанавливает:

- общие правила обеспечения кредитов под залог недвижимости;
- положения о праве собственности и других вещных правах на другие помещения;
- основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение и пр.;
- положения при государственной регистрации прав на недвижимое имущество.

Систематизированный комплекс законодательных и нормативно-правовых актов по уровням власти, регулирующих область ипотечного кредитования в РФ представлен на рисунке 2.

**ОБЛАСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
В ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТАХ РФ**

Законодательный акт	Основные положения
Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 9 февраля 2009 г.) (ГК РФ)	Дается определение ипотеки как залога недвижимости (п. 2 ст. 334 ГК РФ). В соответствии с ГК РФ предметом ипотеки может быть любое недвижимое имущество, к которому относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей (леса, многолетние насаждения, здания, сооружения), а также воздушные и морские суда, суда внутреннего водного плавания и космические объекты, которые по ГК РФ также являются объектами недвижимости
Закон РФ «О залоге» от 29 мая 1992 г. №2872-1 (в ред. от 30 декабря 2008 г.)	Определяет условия возникновения залоговых прав по следкам с ипотекой, в том числе с ипотечным жилищным кредитом, действует в той части, которая не противоречит ГК РФ и Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (Закон об ипотеке) (п. 2, ст. 79)
Федеральный закон от 21 июля 1997 г. (в ред. от 30 декабря 2008 г.) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»	Определено, что недвижимым имуществом (недвижимость), права на которое подлежат государственной регистрации, являются: земельные участки, участки недр и все объекты, которые связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, предприятия как имущественные комплексы. В законе дается понятие, что государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним является единственным доказательством существования зарегистрированного права
Федеральный закон от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в ред. от 30 декабря 2008 г.)	Определена сущность ипотеки как разновидности залога, при этом определено, что ипотека может возникать как в силу закона, так и в силу договора (ст. 77), при этом обстоятельства, в соответствии с которыми залог может возникать как в силу договора, так и на основании закона, оговорены как в ГК РФ, так и в Законе об ипотеке
Федеральный закон от 20 августа 2004 г. №117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» (в ред. от 23 июля 2008 г.)	В законе определены условия предоставления ипотечного жилищного кредита военнослужащим РФ, которые отличаются от стандартных условий большей степенью лояльности
Федеральный закон от 24 июля 2002 г. №111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» (в ред. от 23 июля 2008 г.)	Определяется возможность инвестирования в ипотечные ценные бумаги
Федеральный закон №39-ФЗ от 22 апреля 1996 г. (в ред. от 30 декабря 2008 г.) «О рынке ценных бумаг»	Созданы правовые основы для выпуска облигаций, возврат средств по которым обеспечивается одним из способов, закрепленных в ГК РФ, т.е. залогом, поручительством и т.д., в том числе и облигаций, обеспеченных залогом имущества. При этом в качестве обеспечения может выступать как недвижимое имущество, так и ценные бумаги, в частности, закладные
Земельный кодекс РФ №136-ФЗ от 25 октября 2001 г. (в ред. от 30 декабря 2008 г.)	Установлены принципы и отношения, связанные с предоставлением земельных участков, в том числе и для жилищного строительства
Налоговый кодекс РФ №117-ФЗ от 5 августа 2000 г. (в ред. от 30 декабря 2008 г.)	Определены налоговые льготы для участников ипотечного жилищного кредитования
Жилищный кодекс РФ №188-ФЗ от 29 декабря 2004 г. (в ред. от 30 декабря 2008 г.)	Определяет нормативы обеспеченности площадью жилого помещения одного человека, регламентирует порядок проведения различных процедур с недвижимостью в залоге
Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»	Определена возможность применения материнского капитала на погашение действующих ипотечных жилищных кредитов с момента рождения второго и последующих детей, а не с достижения ими 3-летнего возраста
Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» №152-ФЗ от 11 ноября 2003 г. (в ред. от 27 июля 2006 г.)	Определяет порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг

Рисунок 2 – Область регулирования ипотечного кредитования в законодательных актах

Гражданским Кодексом предусмотрен ряд правил в отношении обязательной государственной регистрации права собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, а также возникновения, ограничения и перехода таких прав. Кроме того, были введены дополнительные требования к договору купли-продажи жилой недвижимости. В частности, государственной регистрации подлежит не только переход права собственности на жилую недвижимость по такому договору от продавца к покупателю, но и сам этот договор. Во исполнение требования ГК РФ 21.06.1997г. был принят Федеральный закон № 122 «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Основным законом, регулирующим отношения по поводу залога недвижимости, является Федеральный закон № 143 «Об ипотеке (залоге недвижимости)» в действующей редакции с изменениями и дополнениями, где:

- определены основные требования к содержанию договора об ипотеке и закладной;

- обозначен момент возникновения залога недвижимости;

- описана процедура государственной регистрации ипотеки: Договор об ипотеке подлежит государственной регистрации. Именно с момента его государственной регистрации он считается заключенным и вступает в силу. Несоблюдение правил государственной регистрации договора об ипотеке влечет его недействительность. До недавнего времени требовалось также нотариальное удостоверение договора ипотеки. При включении соглашения об ипотеке в кредитный или иной договор, содержащий обеспечиваемое ипотекой обязательство, в отношении формы и государственной регистрации этого договора должны быть соблюдены требования, установленные для договора об ипотеке;

- определены права и обязанности залогодателя при использовании имущества, заложенного по договору об ипотеке;

- переход прав на это имущество к другим лицам и обременение этого имущества правами других лиц;

- установлены понятие последующей ипотеки и условия, при которых она допускается, а также возможность уступки прав по договору об ипотеке;

- заложены основы развития вторичного рынка ипотечных кредитов;

- уделяется внимание особенностям ипотеки земельных участков, предприятий, зданий и сооружений;

- четко отражены правоотношения в области ипотеки жилых домов и квартир.

Данный закон хоть и регулирует основные правоотношения, возникающие при ипотеке, но имеет некоторые недостатки, которые не позволяют как кредиторам, так и заемщикам активно заниматься ипотечной деятельностью в

связи с присущими ей высокими рисками. Речь идет об обращении взыскания на заложенное имущество, которое на практике реализовать достаточно сложно.

Правительством Российской Федерации была одобрена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. На сегодняшний день, концепция предоставляет огромный простор инициативе субъектов Российской Федерации по выбору схемы, согласно которой в регионе будет развиваться эта система. Любая модель долгосрочного кредитования граждан является приемлемой, если она удовлетворяет требованию юридической чистоты и финансовой прозрачности и в ней заложен механизм рефинансирования. Этим и воспользовалась Свердловская область, создав САИЖК.

Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования – это крупный региональный оператор, занимающийся ипотечным кредитованием физических лиц в рамках федеральной жилищной программы. Основанное в 2003 году, агентство нацелено на активное развитие региональной системы жилищного кредитования и рефинансирование ипотечных кредитов. Единственным акционером «САИЖК» является Свердловская область, а именно Министерство по управлению государственным имуществом. В настоящий момент агентство имеет свои отделения в таких крупных городах, как Каменск-Уральский, Нижний Тагил, Первоуральск и Краснотурьинск, где принимаются непосредственные решения о выдаче займа. Кроме того, ипотечные займы выдаются в Заречном, Верхней Пышме, Асбесте, Невьянске, Ревде, Полевском, Верхней Салде, Верхнем Тагиле, Новоуральске и Кировграде.

1.3 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УРФО

Развитие регионального рынка ипотечного кредитования является в настоящее время одной из ведущих и первоочередных задач развития экономики

и выполнения социально-значимой функции государства и местного самоуправления. С каждым годом иллюстрируется актуальность ипотечного вопроса и все более жесткие условия для ее получения для заемщиков. Вопрос поддержки платежеспособного спроса населения реализуется через программы, которые реализуют специализированные кредитные организации, а также само правительство Российской Федерации. Анализируя статистические данные по рынку ипотеки, можно подметить следующее: до 2014 года наблюдался активный рост выдачи ипотечных жилищных кредитов. Начиная с конца 2014 года спрос на ипотечное кредитование заметно сокращается:

- 2014 г. - 1012,8 тыс. руб.;
- 2015 г. - 691,9 тыс. руб.;
- 6 мес. 2016 г. – 389,8 тыс. руб.

Таким образом, к 2015 году объем выданных ипотечных кредитов сократился на 31,7 %, а к 6 месяцам 2016 года на 61,5 % по отношению к 2014 году. В первую очередь, это связано с ухудшающейся экономической ситуацией как в мире, так и в Российской Федерации, на которую немалым образом влияют геополитические отношения России и стран запада. Это и всевозможные санкции экономического характера, сильная волатильность рубля, а также спад экономического развития, отражающийся на гражданах путем снижения платежеспособного спроса, ужесточение условий выдачи ипотечного кредитования (в связи с ростом невозврата платежей) и более тщательный подход к анализу заемщика.

Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечный жилищный кредит (далее – ИЖК), в следствии вышеуказанных причин, а также ужесточение условий Центральным банком РФ по отношению к кредитным организациям, в свою очередь тоже сокращается. Так, в 2014 году насчитывалось 658 единиц, в 2015 году 629 единиц, а за 6 месяцев 2016 года 559 единиц. Таким образом, сокращение в 2015 году произошло на 4,4%, а за 6 месяцев 2016 года на 15% относительно 2014 года. На фоне развивающихся событий, процентная

ставка по ИЖК начинает увеличиваться. По Уральскому федеральному округу процентная ставка составляет:

- 2014 год – 12,36%;
- 2015 год – 12,37 %;
- 6 мес. 2016 года – 13,43.

По Свердловской области процентная ставка чуть повыше, и равна:

- 2014 год – 12,46%;
- 2015 год – 12,45%;
- 6 мес. 2016 года – 13,52%.

Таким образом, можно заметить, что процентная ставка по ИЖК по Свердловской области, в среднем, больше на 0,67%.

Отмечается увеличение просроченной задолженности по ИЖК как в относительном, так и в абсолютном выражении. По состоянию на 1 июля 2016 года удельный вес просроченной задолженности по ИЖК по сравнению с 1 июля 2015 года увеличился: по ИЖК в рублях – на 0,14 п.п., до 1,11%, в иностранной валюте – на 11,35 п.п., до 27,68%.

В денежном выражении величина просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях, возросла на 33,4%, по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, – на 37,8%, составив 45,5 и 26,0 млрд. рублей в рублевом эквиваленте соответственно (рисунок 3).

Однако в 2017 году ситуация на рынке ипотечного кредитования меняется в сторону снижения процентных ставок и наращивания объема выдаваемых кредитов.

В Свердловской области с января по октябрь 2017 года банки выдали 27 тысяч ипотечных кредитов на 47,4 млрд. рублей. Это больше на 27% по количеству и на 37% по объему, чем за аналогичный период прошлого года.

Вследствие снижения Банком России ключевой ставки до 7,25% группа ВТБ в течение 2017 года четыре раза снижала ипотечные ставки.

В целом по региональному рынку за последний год (октябрь 2017 года к октябрю 2016 года) среднемесячная ставка по выданным ипотечным кредитам

снизилась на 2,19 п.п. – до 10,15%. При этом средняя сумма кредита выросла на 8% – с 1,63 до 1,76 млн. рублей, а средний срок кредита существенно не изменился и составляет 15 лет и 8 месяцев.

Розничный бизнес Группы ВТБ за 11 месяцев 2017 года выдал в Свердловской области 6,2 тыс. ипотечных кредитов объемом 11,9 млрд. рублей. Это на 25% больше по объему, чем за аналогичный период прошлого года. Ипотечный портфель розничного бизнеса ВТБ в регионе за 11 месяцев 2017 года вырос на 12% – до 37 млрд. рублей.

Заметно смещение рынка в сторону вторичного жилья. Так, если в 2015 году доля строящегося жилья в наших сделках была почти 40%, в 2016 году – 33%, то за 9 месяцев 2017 года составила только 31,5%. Объясняется это двумя факторами: более гибкими ценами на вторичном рынке и желанием все большего числа семей заехать в новую квартиру сразу после покупки, не ожидая окончания строительства.

Один из главных трендов года, который отмечают все участники рынка, – это рост спроса на рефинансирование ипотеки, связанный со значительным снижением. Доля рефинансирования среди всех ипотечных кредитов, выдаваемых сейчас банком ВТБ в Свердловской области, составляет примерно 30%.

Сохраняется тенденция снижения задолженности в иностранной валюте как в абсолютном, так и в относительном выражении: на конец первого квартала 2017 года доля валютных кредитов составила 1,3 % портфеля ИЖК. В первом квартале 2017 года процентная ставка по ИЖК составила 11,80%, что всего на 0,67 п.п. ниже ставки за аналогичный период предыдущего года. При этом в марте ИЖК выдавались под 11,68% годовых. Всего за 2017 год банки профинансировали более 178 тыс. ипотечных сделок на сумму 321,3 млрд. руб. (в первом квартале прошлого года было 325,5 млрд. руб.). Снижение ставки простимулировало спрос и на кредиты, и на жилье. После некоторого затишья в январе-феврале 2017 года, связанного с прекращением госпрограммы по

субсидированию ипотечных кредитов, в марте наблюдалось значительное оживление активности.

Планомерное снижение ключевой ставки позволило банкам осуществить дальнейшее снижение процентных ставок на выдаваемые ипотечные кредиты. Банк России 27 апреля 2018 года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 7,25% годовых. Таким образом, средняя ставка по ипотеке, при прочих равных условиях, в 2018 году составляет 9,5 %.

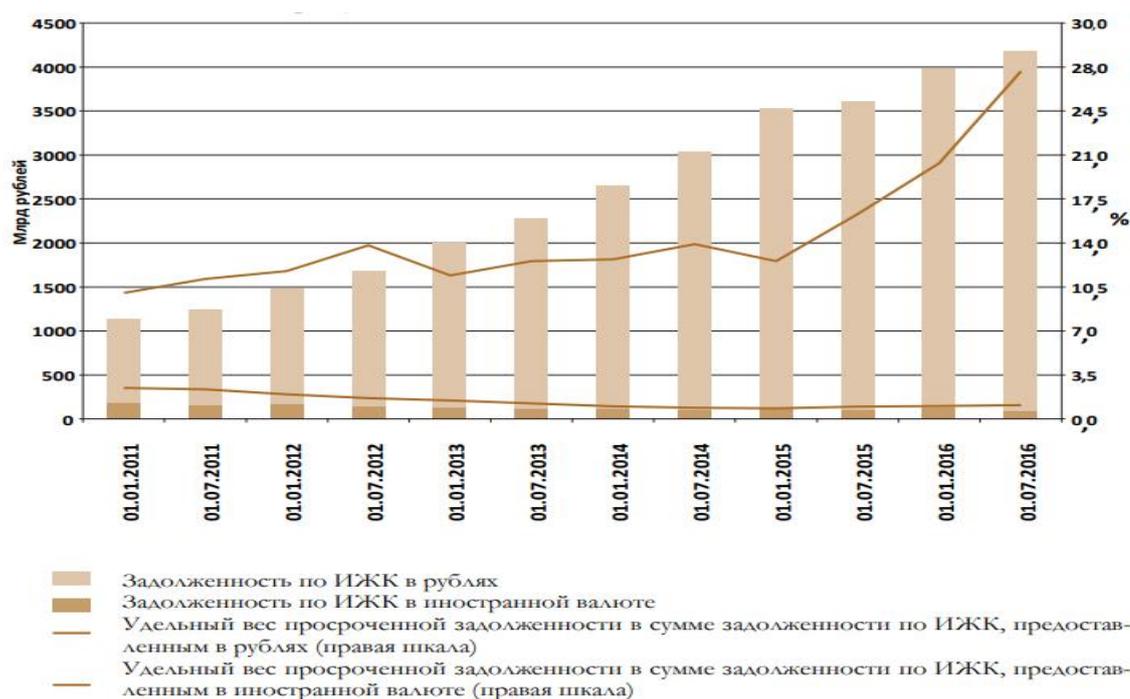


Рисунок 3 – Динамика задолженности по ИЖК

Изменение среды, а именно экономической, в сторону понижения, обусловлены кризисными условиями, ухудшением положения как заемщиков, так и кредиторов. Для поддержания рынка, являющегося драйвером экономического развития, требуется изменение подходов к оценке заемщиков.

Прежде всего, банк – это коммерческая организация, целью деятельности которой является получение максимальной прибыли. Вследствие этого, финансовое кредитное учреждение, выдавая кредит на приобретение жилья, стремится не только максимально увеличить доход, но и по возможности снизить собственные риски. Далек не каждый желающий может получить кредит по

ипотеке. Банки готовы кредитовать потенциальных заемщиков, только если они будут соответствовать целому ряду требований.

Требования банка к заемщику существуют не для ограничения возможности получения займа, а для того, чтобы финансово-кредитное учреждение не столкнулось с проблемами в последующих периодах. Если заемщик согласен на условия, предоставляемые банком, то в свою очередь банк начинает проводить оценку платёжеспособности заёмщика. Основопологающим и определяющим фактором станет материальное положение заемщика. Дополнительным плюсом в копилке клиента, желающего взять ипотеку, станет наличие иного имущества — движимого или недвижимого: дача, автомобиль, участок земли.

К необязательным, но желательным требованиям можно отнести наличие денежных средств на первоначальный взнос, хотя бы в размере 10% от стоимости приобретаемого жилья. При этом если у заемщика нет другой недвижимости для залога, то первоначальный взнос – это обязательное требование банка для выдачи ипотечного кредита. Более того, для банка важен профессиональный, гражданский и социальный статус потенциального заемщика, то есть его социальная «цена».

Кредиторы уделяют значительное внимание трудовой биографии, обращая внимание на частоту сменяемости работы. Предпочтительно, чтобы срок работы в различных организациях был не менее 1,5-2 лет. А некоторые кредитные организации прямо выдвигают требования – стаж работы на последнем месте должен быть не менее 6 месяцев или одного года. Уровень образования и профессия – еще один важный фактор при выдаче ипотечного кредита. По данному критерию кредитор (банк) оценивает востребованность заемщика на рынке труда.

Во избежание (уменьшении) рисков, кредитные организации выдвигают определенный ряд требований к желающим получить ипотечный кредит, то есть к заемщику. Данные требования могут быть обязательными и рекомендательными (или дополнительными).

Несоблюдение обязательных требований ведет к отказу в выдаче ипотеки, а рекомендательные – значительно улучшают условия получения ипотечного займа. У каждого банка собственный набор обязательных требований к заемщику по ипотеке, однако большинство из них сводятся к следующим обязательным критериям: наличие гражданства РФ, возрастные ограничения (не моложе 21 года и не старше 60 лет – для мужчин или 55 лет – для женщин), кредитная история заемщика, регистрация в регионе, присутствие при подписании договора всех собственников жилья, непрерывный трудовой стаж.

Рекомендательные (дополнительные) требования банка к заемщику, кроме перечисленных выше, за счет которых кредитные организации хотят снизить риски невозврата своих денежных средств могут быть следующими: семейный статус, страхование жизни и здоровья. При анализе финансового состояния заемщика могут применяться прямые и косвенные методы.

Косвенные методы оценки кредитоспособности заемщика трудоемки. Они базируются на изучении его трат и имущественного положения. Банку может потребоваться информация об автотранспорте, который принадлежит потенциальному клиенту, о его затратах на отпуск, подробные данные о составе и благосостоянии родственников. Упростит ситуацию наличие поручителей.

Показатель кредитного рейтинга – основа анализа финансового состояния заемщика. Он высчитывается на основании официальных документов при использовании таких критериев, как:

- количество просрочек;
- существующая долговая нагрузка;
- виды кредитов;
- количество потребительских кредитов.

Полное отсутствие кредитной истории – не очень хороший фактор. Такой заемщик для банков – это «белое пятно». Для оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита банками выработаны различные подходы. Однако при всем разнообразии этих подходов целесообразно выделить некоторые общие принципы:

- тщательный анализ еще на стадии рассмотрения заявки потенциального заемщика;

- системный подход при осуществлении оценки (в том числе оценки предполагаемого обеспечения);

- изучение личности потенциального заемщика.

Существует множество методик и их модификаций для определения платежеспособности заемщика и процедур (уровней) принятия окончательного решения о предоставлении ипотечного кредита.

Во внутрибанковских методических документах должны быть четко прописаны процедуры (методики) оценки платежеспособности заемщика. Одной из основных и популярных методик, использующихся повсеместно и касающихся заемщика ипотечного жилищного кредита, является методика экспертной оценки платежеспособности, которая предусматривает использование экспертных оценок сотрудника отдела рассмотрения заявок, содержащихся, как правило, в его заключении. В числе разновидностей методики экспертных оценок - оценка ряда количественных характеристик.

Количественные характеристики, рассчитываемые по коэффициентам, одним из которых является РТИ (payment to income - платеж к доходу) – отношение суммы ежемесячных платежей по кредиту заемщика к совокупному семейному доходу (нетто) за тот же период. Максимально допустимое значение коэффициента РТИ составляет в среднем 40% в зависимости от уровня дохода заемщика и размера платежа по кредиту.

Далее следует ОТИ (obligations to income - обязательства к доходу) – отношение общей суммы ежемесячных обязательств заемщика к совокупному семейному доходу (нетто) за тот же период. Общая сумма ежемесячных обязательств включает в себя все выплаты, вычеты и удержания, производимые заемщиком в течение месяца, в том числе плату за жилье, коммунальные платежи, страховые платежи, обслуживание кредитов (прочих), алименты, плату за обучение (как самого заемщика, так и других членов семьи, находящихся на иждивении) и прочие выплаты. Максимально допустимое значение

коэффициента ОТИ составляет в среднем 50% в зависимости от уровня дохода заемщика и совокупного размера его обязательств.

К последнему относят достаточность денежных средств исходя из расходов на содержание. После уплаты всех обязательных ежемесячных платежей (включая платежи по запрашиваемому кредиту) остаток денежных средств не должен быть меньше прожиточного минимума, устанавливаемого для данного региона на 1 человека, исходя из количества членов семьи (расходы на содержание). Расходы на содержание рассчитываются как произведение количества членов семьи заемщика (заемщик и лица, находящиеся на его иждивении) и размера прожиточного минимума в регионе на дату проведения оценки. В случае если расходы на содержание превышают остаток денежных средств после уплаты всех обязательных платежей, платежеспособность заемщика не отвечает установленным требованиям.

Изменение подходов к анализу в оценке заемщика выразилось во все большей популярности среди банков, в том числе ипотечных кредиторов, приобретения скоринговой методики оценки платежеспособности заемщика, в которой критерии платежеспособности и надежности клиента оцениваются определенным количеством баллов. По общей сумме набранных баллов делается заключение о платежеспособности клиента и максимально возможной сумме кредита.

При современном уровне развития технологий порядок работы скоринговой системы у каждого банка унифицирован, однако имеются «свои особенности». Заполненная в электронном виде анкета автоматически загружается в систему, оперативно выдается информация о платежеспособности заемщика и рассчитывается максимальный размер кредита с распечаткой соответствующего отчета. Схема может быть усложнена за счет проверки достоверности тех или иных сведений. На основе сформированного отчета сотрудник отдела рассмотрения заявок составляет собственное заключение, содержание которого определяется каждым банком самостоятельно, и предоставляет его уполномоченному лицу/органу банка.

Однако необходимо учитывать, что особенность оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита состоит в том, что ее целью является не принятие окончательного решения о выдаче кредита, а лишь расчет максимально возможной суммы кредита или принятие предварительного решения о выдаче или отказе в выдаче кредита. Окончательное решение может быть принято только после того, как банком будет оценено и одобрено в качестве обеспечения жилое помещение (имущественные права на него), приобретаемое за счет кредита или закладываемое банку для получения кредита в зависимости от программы ипотечного кредитования, а также другие виды обеспечения.

Таким образом, получение ипотечного жилищного кредита заемщиком становится стандартным процессом. Повышение информационной доступности, накопление и обобщение статистики по рынку ипотечного жилищного кредитования позволит банкам более дифференцированно подходить к оценке заемщиков, а подробная оценка (анализ) кредитоспособности заемщика, на основе ряда методик, снизит кредитный риск (риск невозврата платежа), а также будет способствовать росту экономики в целом, выполняя социальную функцию – обеспечение жильем.

2 СУЩЕСТВУЮЩИЙ АНАЛИЗ ЗАЕМЩИКА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

2.1 РОЛЬ БАНКА НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Банк ВТБ является головной структурой Группы ВТБ и является ведущей российской финансовой группой, предоставляющей широкий спектр банковских услуг в России, СНГ, странах Западной Европы, Азии и Африки. Сеть продаж Группы состоит из офисов в России, СНГ и Европе. За пределами России Группа осуществляет свою деятельность через дочерние банки, расположенные в странах СНГ (Армения, Беларусь, Казахстан и Азербайджан), в Европе (Кипр, Германия, Сербия и Великобритания), в Грузии, в Африке (Ангола), а также через два филиала ВТБ, расположенные в Китае и Индии, через филиал ВТБ Капитал в Сингапуре.

Банком создана уникальная бизнес-модель, основанная на сочетании ведущего корпоративно-инвестиционного банка и одного из самых эффективных розничных банков на российском рынке.

Основным акционером ВТБ является Правительство РФ, которому в лице Росимущества и Министерства финансов принадлежит 60,93% акционерного капитала. Остальные акции распределены между владельцами GDR и миноритарными акционерами — физическими и юридическими лицами.

По величине активов с размером в 11,9 млрд. рублей банк является вторым банком страны и первым по размеру уставного капитала (651 млрд. рублей). Головной офис банка находится в Москве. 10 мая 2016 года произошло присоединение Банка Москвы, а 1 января 2018 года присоединение дочернего банка ВТБ 24.

До присоединения в январе 2018 г. к группе ВТБ, банк ВТБ 24 был одним из крупнейших розничных банков России, специализировавшимся на обслуживании физических лиц, предоставляющий кредитование, банковские

карты, вклады, инвестиционное обслуживание. По объёму выдачи ипотечных кредитов физическим лицам банк занимает второе место в России, уступая только Сбербанку.

По итогам 2016 года Банк (ВТБ 24) выдал более 153 тысяч ипотечных кредитов, при этом ипотечный портфель банка (состоящий из ипотечных и жилищных кредитов) составил 910 млрд. рублей (в том числе секьюритизированный портфель), продемонстрировав годовой прирост на уровне 17 %. По состоянию на конец года ипотечный портфель банка насчитывал более 650 тысяч действующих ипотечных кредитов.

В 2016 году ВТБ принимал активное участие в реализации государственной программы поддержки жилищного кредитования, в рамках которой предоставлял ипотечные кредиты на покупку жилья в новостройках по льготной ставке от 11,4 % годовых. Участие в данной программе обеспечило около 50% всех выданных ВТБ ипотечных кредитов в 2016 году.

Активная позиция Банка в секторе ипотечного кредитования строящегося жилья и сотрудничество с крупнейшими строительными компаниями страны позволила клиентам приобрести новое жилье, соответствующее всем современным требованиям по качеству, на максимально выгодных условиях, включающих сниженную процентную ставку по ипотечному кредиту и возможность приобрести жилье на более ранней стадии строительства.

В 2016 году ВТБ продолжил удерживать лидирующие позиции по кредитованию военнослужащих — участников накопительной ипотечной системы, занимая около 30% рынка. В рамках этой программы было выдано ипотечных кредитов на сумму более 16 млрд. рублей.

Банк в 2016 году завершил масштабный и знаковый для ипотечного рынка проект по приему на обслуживание ипотечного портфеля АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», в рамках которого на обслуживание в ВТБ было передано более 230 тысяч ипотечных кредитов.

В 2016 году ВТБ продолжил работу по поддержке заемщиков, попавших в сложную финансовую ситуацию. За 2016 г. около 30% заемщиков, имевших

валютные ипотечные кредиты, были переведены в рубли. Одновременно с этим, ВТБ активно участвовал в работе по помощи ипотечным заемщикам по программе АИЖК. Данной программой воспользовались более 700 ипотечных заемщиков.

По итогам 2017 года Банком ВТБ было выдано ипотечных кредитов на сумму 376 736 млн. рублей. После присоединения к группе ВТБ по состоянию на апрель 2018 года объем выдачи ипотечного кредита составил 142 933 млн. рублей. Рыночная доля составила 17,2%. Доля рефинансирования чужих клиентов в объеме выдачи составила 11,03 %.

Общая сумма задолженности ипотечного кредитования среди физических лиц, по состоянию на 3 квартал 2017 года составила 4 898,8 млрд. рублей. Доля ВТБ 24 составила 19,2%.

В первом квартале 2018 года объем выданных кредитов физлицам ВТБ составил 246,2 млрд. рублей. Банк превысил результат за аналогичный период прошлого года на 29%. Драйверами роста стали кредиты наличными (продажи выросли на 34%), ипотека (на 24%) и автокредиты (на 18,5%).

По итогам первых 2 недель марта месяца 2018 года после снижения ипотечных ставок ВТБ принял более 37 тыс. заявок на 92 млрд руб. Количество клиентов, желающих приобрести недвижимость за счет средств ипотечного кредита, увеличилось на 30%.

За две недели банком было выдано более 9 тыс. кредитов на общую сумму 21 млрд рублей. С 22 марта 2018 года кредит на покупку недвижимости в ВТБ можно оформить по ставке 8,9% годовых.

ВТБ по итогам первого квартала 2018 года рефинансировал порядка 5,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 11 млрд. рублей.

Средний размер рефинансируемого кредита составляет около 2 млн. рублей. За год количество клиентов, желающих снизить ставку по кредиту другого банка, увеличилось в 6 раз.

Рефинансирование ипотечного кредита другого банка для зарплатных клиентов ВТБ доступно под 9%, для клиентов других кредитных организаций - под 9,3%.

На цели рефинансирования ипотеки другого банка зарплатным клиентам - работникам сферы образования, здравоохранения, правоохранительных, налоговых органов, таможни, органов федерального и муниципального управления ВТБ предлагает специальную ставку 8,8%.

По итогам первых двух месяцев 2018 г. ВТБ выдал 26 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 58 млрд рублей, увеличив свой результат по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. на 43%. Ипотечный портфель банка по состоянию на 1 марта составил 1,12 трлн рублей.

Имея такие преимущества как: тысячи аккредитованных новостроек, победа над формальностями, учет материнского капитала, специальные условия для госслужащих, на начало 2018 года Банк ВТБ предлагает следующие программы ипотечного кредитования.

Покупка жилья. Классический кредит на приобретение квартиры в новом доме или на вторичном рынке. Размер займа может составить от 600 тыс. рублей до 60 млн. рублей. Начальный уровень ставки 10,7% доступен клиентам с зарплатными картами и полисами комплексного страхования. Для заемщиков других категорий тариф начинается от 11% годовых. Первый взнос 20%, но для лиц, получающих зарплаты на карты ВТБ он составит 10% стоимости покупки, по новостройкам 15%. Ипотека может быть выдана на 30 лет (если позволит возраст получателя).

Больше метров меньше ставка. Жилищный займ для приобретения квартир площадью от 65 м². Интересна эта ипотека ВТБ условиями, базовый тариф составляет всего от 9,2% годовых. Максимальные параметры: размер ссуды до 60 млн. рублей, период кредитования до 30 лет. Получатели должны иметь собственный капитал не менее 20% стоимости объекта и оформить полис комплексного страхования. Если приобретается помещение на вторичном рынке, требуются страховки: объекта, личная, титула на три года. Для новостроек нужно

оформить личное страхование и полис на объект залога после сдачи дома в эксплуатацию.

Военная ипотека ВТБ. В 2018 году выдается в размере до 2,22 млн. рублей, по тарифам от 9,7% годовых. Важно знать, что срок кредита по этой программе составляет 14 лет, но может быть уменьшен. По правилам военной ипотеки, предельный возраст заемщика должен быть не более 45 лет на момент возврата долга банку. Ссуда выдается при наличии первого взноса в размере 15%. Это условие не критично для большинства участников накопительной ипотечной системы (НИС): они могут оформить займ при наличии на лицевом счете требуемой суммы. Но если стоимость выбранного жилья превышает установленный размер кредита, придется внести собственные средства.

Победа над формальностями. Ипотека банка ВТБ, условия которой позволят оперативно получить решение банка при минимуме документов. Отправив заявку и копии двух документов (паспорт и снился), через 24 часа можно узнать результат. По данной программе ипотеку можно взять даже безработному и в декрете, если знать определенные хитрости. Ставка по этому виду ссуды от 11,5% годовых. К недостаткам программы можно отнести высокий первый взнос: требуется внести от 40% стоимости объекта и минимальный возраст заемщика от 25 лет. Жителям Москвы и Санкт-Петербурга доступны займы до 30 млн. рублей, а заемщикам из других регионов можно оформить ссуду до 15 млн. рублей. Договор ипотеки заключается на срок до 20 лет.

Залоговая недвижимость. Программа, по которой приобретают жилье, находящееся в залоге и выставленное собственником на продажу. Условия банковского кредита довольно привлекательны: ставки от 10,6%, период до 30 лет, первоначальный взнос от 20%. Но заемщикам нужно быть готовым к решению юридических вопросов: в приобретаемых квартирах могут проживать бывшие собственники, потребуется процедура выселения.

Рефинансирование. Рефинансирование ипотеки в банке ВТБ позволит улучшить условия по действующим кредитам. Банк предлагает рефинансировать

ссуды до 30 млн. рублей, сроком до 30 лет. Но при этом есть ограничения: размер выдаваемого займа не должен быть выше 80% от цены залоговой недвижимости. Для клиентов, предоставивших два документа для заявки, займа одобряется не более чем на 50% оценочной стоимости залога. Тариф фиксируется на весь срок кредита. Минимальную ставку 10,6% получают участники зарплатного проекта, оформившие комплексную страховку. При отсутствии полиса тариф повысят на 1%, а при упрощенном варианте рассмотрения заявки – еще на 0,5%. Однако банк ВТБ не предлагает клиентам рефинансировать свои ранее выданные займы. Взять деньги можно только на погашение кредитов другого банка.

Таким образом, актуальные процентные ставки и программы по ипотеке банка ВТБ можно представить в виде таблицы.

Таблица 1 – Актуальные данные по ипотечным программам банка ВТБ

Программа	Ставка, %	Первый взнос, %	Примечание
Строящееся жилье	9,1	15%	10% ПВ для зарплатников,
Готовое жилье	9,1	15%	10% ПВ для зарплатников,
Рефинансирование	8,8	20%	-
Нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья	11,1	-	-
Ипотека для военных	9,3	15	Сумма 2435 т.р.
Акция «Больше метров – меньше ставка»	8,9	20	приобретение готового и строящегося жилья от 65 кв.м. включительно
Победа над формальностями	9,6	40	По двум документам, 30% ПВ для определенных застройщиков

Стоит отметить, что тарифы сами по себе конкурентны, а программы кредитования удовлетворяют интересы заемщиков различных категорий. Тем, кто сегодня в поиске ипотечных кредитов или задумывается о рефинансировании, предложения ВТБ не ограничиваются общими условиями. Каждый месяц выходит новая акция того или иного ипотечного продукта.

2.2 МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

При анализе кредитоспособности заемщика важно обратить внимание на порядок и степень участия собственных средств заемщика в кредитуемой операции, при этом величина собственных средств в хозяйственном обороте предприятия влияет на величину подлежащего выдаче кредита опосредованно, а именно через установление по целому комплексу показателей классности клиента при определении его кредитоспособности.

Кредитоспособность клиента – это способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам, включая основной долг и процентные платежи. Цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении и прогнозировании:

- способности заемщика рассчитаться со своими долговыми обязательствами на ближайшую перспективу;
- степени риска, который банк готов взять на себя;
- размера кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах;
- условий предоставления ссуды.

Оценку заемщика и его платежеспособность проводит сотрудник отдела рассмотрения заявок (ОРЗ), кредитный эксперт. В целях экономии времени заемщиков и рациональной организации работы, для сотрудников банка целесообразнее первичные консультации, касающиеся условий кредитования и возможности конкретного заемщика получить кредит, осуществлять по телефону, производя необходимые расчеты в режиме онлайн, а тех заемщиков, которых устраивают условия банка и которые по предварительным расчетам могут получить кредит, приглашать на первую встречу с сотрудником ОРЗ, назначая при этом конкретный день и час. В ходе первой встречи сотрудник банка оценивает заемщика: это и визуальная оценка (внешний вид, одежда,

аксессуары), и оценка манеры его поведения во время общения с сотрудником банка. По итогам наблюдений сотрудник ОРЗ делает соответствующие пометки во внутрибанковских документах или электронных базах данных, которые используются в ходе дальнейшей оценки заемщика.

Как правило, при первой встрече заемщик заполняет заявку на кредит и получает список документов, необходимых для ее рассмотрения банком. В зависимости от особенностей организации работы ОРЗ возможны также другие варианты. Например: заемщик ранее подавал заявку на кредит через интернет-сайт банка и пришел на первую встречу уже со всеми необходимыми документами, список которых получил на том же интернет-сайте банка. В таком случае, минимальный набор, необходимый для рассмотрения заявки, может выглядеть следующим образом:

- документы, удостоверяющие личность и семейное положение заемщика/созаемщика/поручителя, а также наличие несовершеннолетних детей;

- документы, характеризующие трудовую деятельность заемщика/созаемщика/поручителя (копия трудовой книжки, заверенная работодателем);

- документы, подтверждающие сведения о доходе заемщика/созаемщика/поручителя (справка по форме 2-НДФЛ или справка по форме банка, заверенная синей печатью работодателя);

- документы, характеризующие место постоянного жительства заемщика/созаемщика/поручителя (документ о постоянной или временной регистрации, документы, подтверждающие право собственности на жилье, характеристика жилого помещения (копия финансово-лицевого счета и выписка из домовой книги по месту постоянной регистрации)).

Некоторые банки запрашивают документы, подтверждающие наличие в собственности заемщика/созаемщика/поручителя каких-либо активов, документы об образовании, краткие характеристики компаний-работодателей и служебных обязанностей заемщика/созаемщика/поручителя в зависимости от

политики банка. Для оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита банками выработаны различные подходы. Однако при всем разнообразии этих подходов целесообразно выделить общие принципы:

- 1) тщательный анализ еще на стадии рассмотрения заявки потенциального заемщика;
- 2) системный подход при осуществлении оценки (в том числе оценки предполагаемого обеспечения);
- 3) изучение личности потенциального заемщика.

Существует множество методик и их модификаций для определения платежеспособности заемщика и процедур (уровней) принятия окончательного решения о предоставлении кредита.

Во внутрибанковских методических документах должны быть четко прописаны процедуры (методики) оценки платежеспособности заемщика. Одной из основных таких методик, касающихся заемщика ипотечного жилищного кредита, является методика экспертной оценки платежеспособности, которая предусматривает использование экспертных оценок сотрудника ОРЗ, содержащихся, как правило, в его заключении. Количественные характеристики рассчитываются по следующим коэффициентам:

- РТІ;
- ОТІ;
- Достаточность денежных средств исходя из расходов на содержание.

Расходы на содержание рассчитываются как произведение количества членов семьи заемщика (заемщик и лица, находящиеся на его иждивении) и размера прожиточного минимума в регионе на дату проведения оценки. В случае если расходы на содержание превышают остаток денежных средств после уплаты всех обязательных платежей, платежеспособность заемщика не отвечает установленным требованиям.

При оценке используются также и качественные характеристики, в которые включаются. Доходы заемщика. К числу положительных факторов следует отнести:

- наличие у заемщика доходов, которые не могли быть приняты для рассмотрения при расчете основных коэффициентов ввиду их нестабильности, невозможности заранее определить их величину. Данные доходы должны быть подтверждены документально;

- наличие неденежных активов. Это имущество заемщика (автомобиль, загородная недвижимость, ювелирные изделия, антиквариат, ценные бумаги, другое движимое и недвижимое имущество), которое не учитывается при определении его ежемесячных доходов и расчете отношений этих доходов к платежам. В то же время факт, что заемщик владеет значительными активами в виде движимого и недвижимого имущества, может заметно повлиять на принятие положительного решения по кредиту, поскольку свидетельствует о способности заемщика делать накопления, а также о возможности погасить кредит в случае снижения доходов;

- наличие значительного объема денежных средств или высоколиквидного имущества сверх суммы, которая необходима на оплату первоначального взноса и покрытия расходов по заключению договоров, оформлению имущества и других сборов, связанных с предоставлением ипотечного кредита. Этот существенный компенсирующий фактор свидетельствует о том, что у заемщика есть дополнительные средства (помимо основных доходов), которые могут использоваться для погашения кредита.

Стабильность занятости. При анализе стабильности занятости заемщика должны быть изучены: послужной список заемщика за последние десять лет. Положительным компенсирующим фактором является его постоянная работа в одной области деятельности, с продвижением по службе и возможностью дальнейшего профессионального роста. Причины и обстоятельства частой смены работы, в том числе причины увольнений. Оценка стабильности занятости заемщика в будущем, оценка положения организации, в которой работает по найму заемщик, или его предприятия, если он имеет собственное дело, с целью установить перспективы его существования, способность функционирования в течение длительного периода времени. Возрастные параметры заемщика, в том

числе: возможность сохранения стабильных доходов с выходом на пенсию, если это может произойти до истечения срока действия кредитного договора; степень возможного уменьшения или увеличения получаемых доходов с выходом на пенсию рассматриваться как существенный компенсирующий фактор, поскольку дают основания предполагать, что на протяжении кредитного периода доход заемщика будет расти, а удельный вес ежемесячных платежей в доходе - соответственно снижаться.

Кредитная история. При анализе кредитной истории заемщика должна быть изучена информация о выполнении заемщиком своих прежних платежных обязательств, в том числе обязательств, вытекающих из кредитных договоров и договоров займа и прочих денежных обязательств (включая выплату алиментов). Эта информация является существенным фактором при оценке способности и желания заемщика погасить ипотечный жилищный кредит и может оказывать непосредственное влияние на принятие решения о его предоставлении.

На основании полученных сведений и проведенных расчетов производится квалификация заемщиков как: "стабильных" (наличие у заемщика возможности обслуживать ипотечный кредит) и "нестабильных" (существенный риск невозврата кредита).

Все большую популярность среди банков, в том числе ипотечных кредиторов, приобретает скоринговая методика оценки платежеспособности заемщика, в которой критерии платежеспособности и надежности клиента оцениваются определенным количеством баллов. По общей сумме набранных баллов делается заключение о платежеспособности клиента и максимально возможной сумме кредита. Эта методика позволяет наглядно оценить все характеристики потенциального заемщика, однако она подходит лишь для более или менее стандартных ситуаций и не может быть использована при рассмотрении индивидуальных схем кредитования.

При современном уровне развития технологий порядок работы скоринговой системы выглядит следующим образом: заполненная в электронном виде анкета автоматически загружается в систему, оперативно

выдается информация о платежеспособности заемщика и рассчитывается максимальный размер кредита с распечаткой соответствующего отчета. Схема может быть усложнена за счет проверки достоверности тех или иных сведений (скажем, о наличии автомобиля).

На основе сформированного отчета сотрудник ОРЗ составляет собственное заключение, содержание которого определяется каждым банком самостоятельно, и предоставляет его уполномоченному лицу/органу банка. Однако необходимо учитывать, что особенность оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита состоит в том, что ее целью является не принятие окончательного решения о выдаче кредита, а лишь расчет максимально возможной суммы кредита или принятие предварительного решения о выдаче или отказе в выдаче кредита.

Окончательное решение может быть принято только после того, как банком будет оценено и одобрено в качестве обеспечения жилое помещение (имущественные права на него), приобретаемое за счет кредита или закладываемое банку для получения кредита в зависимости от программы ипотечного кредитования, а также другие виды обеспечения. Обеспечение по ипотечным жилищным кредитам предоставляется во исполнение обязательств по уплате процентов и возврату основного долга. Согласно ст. 329 Гражданского кодекса РФ исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

В российской практике исполнение обязательств по возврату ипотечных жилищных кредитов и уплате процентов по ним обеспечивается, как правило, неустойкой и залогом (ипотекой) квартиры (залогом имущественных прав на получение строящейся квартиры в собственность), приобретаемой на кредитные средства. Кроме того, при необходимости в качестве обеспечения предоставляется поручительство физических или юридических лиц. Оценка жилых помещений, приобретаемых на кредитные средства, осуществляется

специализированными независимыми оценочными фирмами либо специалистами-оценщиками. После независимой оценки рыночной стоимости квартиры, передаваемой в залог, а также оценки ее на предмет соответствия требованиям банка, банк в лице уполномоченных органов или лиц может принять окончательное решение о выдаче ипотечного кредита конкретному заемщику на конкретную квартиру.

2.3 МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ БАНК»

Оценка кредитоспособности осуществляется, в целом, с использованием смешанного подхода, основанного на экспертных оценках и применении экономико-математических методов андеррайтинга клиентов, наиболее распространенным из которых является балльная оценка, а также подбора индивидуальных условий предоставления ипотечного кредита для отдельных категорий физических лиц (преподаватели, военнослужащие, многодетные семьи, молодые семьи, государственные гражданские служащие и др.).

Банк ВТБ для оценки кредитоспособности в розничном кредитовании использует именно такой подход с применением кредитного скоринга. К использованию скоринга в кредитовании физических лиц Банк ВТБ перешел в 2006 году (тогда еще Банк ВТБ 24, поскольку большая доля ипотечных кредитов приходилась на него), изначально внедрив модель оценки кредитоспособности заемщиков, построенную с применением статистических методов в процессе принятия решений по выдаче ипотечных кредитов, имеющих, как показано в исследовании, значительный удельный вес в розничном кредитном портфеле банка, а затем распространив и на остальные кредитные продукты для населения – потребительские кредиты, автокредиты, кредитные карты.

Общая структура процесса принятия решения о предоставлении кредита, действующая в Банке ВТБ в настоящее время, представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Общий механизм процесса принятия решений о выдаче розничного кредита в Банке ВТБ

В настоящее время в рамках указанной системы оценка риска осуществляется с учетом вероятности возврата кредита, рассчитываемой с помощью скоринговых моделей, разработанных специалистами Банка с использованием опыта и программного обеспечения ведущих мировых производителей. ВТБ с целью повышения эффективности системы регулярно производит актуализацию используемых скоринговых карт с учетом накопленной статистики, региональной специфики и текущей экономической ситуации в стране. Так, к настоящему времени в Банке внедрен ряд интегральных скоринговых карт, оценивающих риск одновременно на основе информации, получаемой из ведущих бюро кредитных историй и оценки социально-демографических характеристик клиента на основе данных анкеты клиента, что позволило существенно повысить уровень одобрения по кредитным заявкам, одновременно увеличив точность прогноза вероятности дефолта клиента.

Методика является формализованной системой оценки платежеспособности потенциального заемщика – физического лица при

предоставлении физическим лицам всех видов среднесрочных и долгосрочных кредитных продуктов, включая потребительские, ипотечные кредиты, кредитование на приобретение автомобилей, и иные кредитные продукты. При этом уровни максимальных лимитов кредитования по различным кредитным продуктам могут различаться в силу различий в обеспечении и сроках кредитования.

Определение платежеспособности физического лица и максимального лимита кредитования проводится в три этапа.

Первый этап. Определение соответствия клиента минимальным требованиям банка к потенциальному заемщику. В случае если клиент удовлетворяет минимальным требованиям Банка, следует переход ко второму этапу. Если клиент не соответствует хотя бы одному параметру, дальнейший анализ в рамках настоящей методики не проводится.

Второй этап. Расчет суммы доходов, которые возможно направить в погашение кредита. Данный расчет проходит в три этапа (ВТБ не учитывает в расчет платежеспособности иждивенцев, что позволяет взять максимальную сумму ипотечного кредита):

- расчет реального текущего дохода заемщика, созаемщика и поручителей («текущий доход»);
- определение стабильной части указанных доходов в средне- и долгосрочной перспективе с учетом места работы, должности, возраста, квалификации и иных факторов («ожидаемый доход»);
- расчет части ожидаемого дохода, которую заемщик, созаемщик и поручители будут иметь возможность направлять в погашение кредитов и займов после проведения необходимых расходов («свободный доход»).

Третий этап. Определение максимального лимита кредитования на основе величины свободного дохода и ожидаемого дохода заемщика, созаемщика и поручителей, и установленных коэффициентов максимальной кредитной емкости.

В случае, когда солидарная ответственность за возврат кредита возлагается на несколько физических лиц (основного заемщика и созаемщика и/или поручителя), расчет максимального лимита кредитования каждого лица проводится отдельно на основании их свободного/ожидаемого дохода. Максимальный совокупный лимит кредитования основного заемщика равен сумме максимального лимита кредитования основного заемщика (рассчитанного без учета созаемщика и поручителей), максимального лимита кредитования созаемщика и максимального лимита кредитования каждого поручителя.

Методика ПАО ВТБ позволяет проводить анализ дохода как подтвержденного документально, так и не подтвержденного документально. Заемщик (основной заемщик и поручитель) должен соответствовать каждому из перечисленных в таблице 2 обязательных требований, которые могут быть изменены в рамках какого-либо кредитного продукта Кредитным Комитетом Банка.

Таблица 2 – Требования к заемщику

Гражданство РФ	Да
Возраст от 21 до 70 лет на дату погашения кредита	Да
Постоянная регистрация и проживание в регионе присутствия банка	Да
Общий трудовой стаж не менее 1 года, на последнем месте работы не менее 6 месяцев	Да
Официально оформленные трудовые отношения с работодателем, подтвержденные документально (запись в трудовую книжку, трудовой контракт либо иной документ)	Да
Отсутствие отрицательной кредитной истории	Да
Ежемесячный уровень дохода, отраженный в анкете заемщика не менее 20 000 рублей (после налогообложения)	Да
Для женщин-заявителей возраст ребенка (при его наличии) – не менее 6 месяцев	Да
Наличие не менее 2-х номеров контактных телефонов	Да
Для мужчин-заявителей в возрасте менее 27 лет отсутствие проблем со службой в Вооруженных силах	Да

Лица, не соответствующие любому из указанных минимальных требований, в дальнейшем расчете максимального лимита кредитования не рассматриваются.

На основании сведений о доходах, указанных в анкете – кредитной заявке, и представленного пакета документов, производится классификация дохода основного заемщика, созаемщика и поручителя по следующей схеме: расчет реального «текущего дохода» физического лица, расчет «ожидаемого дохода» физического лица, расчет «свободного дохода» физического лица.

Под реальным текущим доходом понимается заявленный доход физического лица на текущий момент времени, с учетом поправок на степень достоверности (подтверждения) данного дохода представленными клиентом документами. Реальный текущий доход определяется по формуле (2.1):

$$ТД=ЗД * \text{Min} (\%), 100\% \quad (2.1)$$

где ТД – текущий доход,

ЗД – заявленный доход,

Min – балл скоринга по текущему доходу.

Балл скоринга по текущему доходу равен базовому баллу скоринга дохода с прибавлением дополнительных баллов (если таковые имеются).

Базовый балл скоринга дохода определяет «среднее» ожидаемое завышение заявленного дохода над реальными доходами заемщика и рассчитывается согласно таблице 3.

Таблица 3 – Базовый балл скоринга дохода

Вид дохода	Базовый Балл скоринга дохода	
	Основной Заемщик / Поручитель	Созаемщик
Доход подтвержден документально	100%	100%
Доход не подтвержден документально	60%	60%
Доход не подтвержден документально (созаемщиком не представлены документы. Подтверждающие его доход)	60%	40%

В случае, когда часть заявленного дохода является документально подтвержденной, данная сумма дохода принимается с базовым баллом 100%, а неподтвержденная часть принимается с базовым баллом 40-60% согласно матрице.

Дополнительные баллы скоринга предназначены для более точного определения реального текущего дохода, в первую очередь, для заемщиков с неподтвержденными доходами. Расчет дополнительных баллов производится по матрице, представленной в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет дополнительных баллов скоринга

Показатель	Основной Заемщик/Поручитель	Созаемщик
1	2	3
Наличие оборотов по счету клиента (счет банковской карты, текущие счета, срочный счет (депозитный), проч.)		
Объемы оборотов	Балл	Балл
Оборот по счету составляет менее 30% заявленного дохода клиента	0%	0%
Оборот по счету составляет от 30% до 50% заявленного дохода клиента	10%	10%
Оборот по счету составляет более 50% заявленного дохода клиента	15%	15%
При предоставлении клиентом выписки по счету рассчитывается среднемесячный оборот по счету.		
Потенциальный заемщик является клиентом Банка		
Да	5%	5%
Нет	0%	0%
Приобретение семьей недвижимости за последние 5 лет (квартиры, дома)		
Стоимость имущества в рублях	Балл	Не анализируется
Менее 1 000 000	0%	
От 1 000 000 до 2 000 000	5%	
От 2 000 000 до 3 000 000	15%	
Свыше 3 000 000	20%	
В расчет принимаются все приобретенные объекты, в т.ч. и проданные за последние 5 лет		
Приобретение семьей движимого имущества за последние 5 лет (автомобиль, мотоцикл, яхта, прочее дорогостоящее имущество)		
Стоимость имущества в рублях	Балл	Не анализируется
Менее 150 000	0%	
От 150 000 до 500 000	5%	
От 500 000 до 1 500 000	10%	
Свыше 1 500 000	15%	
В расчет принимаются все приобретенные объекты, в т.ч. и проданные за последние 5 лет		

Окончание таблицы 4

1	2	3
Приобретение семьей земельных участков за последние 5 лет		
Стоимость имущества в рублях	Балл	Не анализируется
Менее 150 000	0%	
От 150 000 до 500 000	5%	
От 500 000 до 1 500 000	10%	
Свыше 1 500 000	15%	
В расчет принимаются все приобретенные объекты, в т.ч. и проданные за последние 5 лет. Стоимость имущества оценивается кредитным специалистом на основании данных газеты «Из рук в руки» либо аналогичного регионального издания.		
Наличие страхования имущества семьи, жизни членов семьи, проч.		
Размер страховой суммы в рублях	Балл	Не анализируется
Менее 150 000	0%	
От 150 000 до 500 000	5%	
От 500 000 до 1 500 000	7%	
Свыше 1 500 000	10%	
Владение долей предприятия членами семьи.		
Размер доли участия в предприятии	Балл	Не анализируется
Менее 10%	0%	
От 10% до 25%	10%	
От 25% до 50%	15%	
Более 50%	20%	
Подтверждение ежемесячных расходов семьи.		
Размер расходов	Балл	Не анализируется
Расходы составляют менее 30% заявленного дохода клиента	15%	
Расходы составляют от 30% до 50% заявленного дохода клиента	10%	
Расходы составляют более 50% заявленного дохода клиента	0%	
Анализируются документально подтвержденные расходы. Под документально подтвержденными расходами в рамках настоящей Методики понимаются расходы, по которым клиент может предоставить документы, содержащие ФИО клиента или членов его семьи, наименование расходов и суммы (например, приобретение бытовой техники).		
Доля собственных средств в приобретаемом имуществе (для ипотечного кредита)		
Размер доли собственных средств	Баллы	Не анализируется
До 40%	0	
От 40% до 50%	5%	
От 50% до 60%	10%	
Более 60%	15%	
ИТОГО		

В случае если сумма расчетных текущих доходов заемщика, созаемщика и поручителя составит менее 20000 рублей, дальнейший анализ не производится и максимальная сумма кредитования считается равной нулю.

На основании вычисления реального текущего дохода осуществляется расчет ожидаемого дохода. Под ожидаемым доходом понимается стабильная часть дохода физического лица, которую он/она с большой степенью вероятности сможет получать в будущем с учетом риска потери работы и востребованности на рынке труда. Расчет ожидаемого дохода (ОД) производится по формуле (2.2):

$$\text{ОД} = \text{ТД} * \text{Min} (\%), 100\% \quad (2.2)$$

Балл скоринга по стабильности дохода рассчитывается по таблице 5.

Таблица 5 – Баллы скоринга по стабильности дохода

Показатель	Основной Заемщик / Поручитель	Созаемщик
1	2	3
1 Отраслевая принадлежность предприятия-работодателя		
Наименование отрасли	Балл (%)	Балл (%)
Электроэнергетика	10	10
Атомная промышленность	10	10
Машиностроение	10	10
Нефтедобыча, нефтепереработка, нефтехимия	10	10
Газовая промышленность	10	10
Горнодобывающая промышленность	10	10
Черная и цветная металлургия	10	10
Авиастроение	0	0
ВПК	0	0
Стройиндустрия	5	10
Государственные органы	5	0
Транспорт	10	10
Связь и телекоммуникации	5	10
СМИ	10	10
Оптовая и розничная торговля	10	10
Сфера услуг	5	10
Легкая и пищевая промышленность	10	10
Сельское хозяйство	0	0
Вооруженные силы	5	0
Здравоохранение	10	10
Издательская деятельность	5	10
Наука, культура, образование	10	10
Финансы, банковское дело, страхование	5	10

Продолжение таблицы 5

1	2	3
2 Должность клиента		
Руководитель / зам. руководителя организации	30	30
Руководитель подразделения / зам. руководителя подразделения	25	25
Высококвалифицированный сотрудник	20	20
Специалист	10	10
Рабочий	-10	-10
Индивидуальный предприниматель	20	20
3 Функциональные обязанности клиента		
Участие в основной / профилирующей деятельности	10	10
Не основная деятельность:		
Бухгалтерия, финансы, кадровая служба	10	10
Снабжение, сбыт	0	0
Хозяйственная служба	0	0
Канцелярия, секретариат	0	0
Юридическая служба	10	10
Служба безопасности	10	10
4 Длительность трудовой деятельности (стаж)		
Общий стаж более 5 лет	20	20
Стаж от 3 до 4 лет	10	10
Стаж от 1 до 3 лет	-10	-10
5 Непрерывность трудовой деятельности за последние 5 лет		
Перерыв менее 3 месяцев	0	0
Перерыв от 3 месяцев до 1 года (2)	-10	-20
Перерыв более 1 года (2)	-50	-50
(2) не применяется к женщинам, находившимся в отпуске по уходу за ребенком		
6 Стаж на последнем месте работы		
Более 3 лет	10	10
От 1 до 3 лет	5	5
От 6 месяцев до 1 года	-20	-20
7 Частота смены работы за последние 5 лет		
Не более трех	5	0
От трех до четырех	0	-10
Более четырех	-15	-20
8 Наличие карьерного роста за последние 5 лет		
Есть	10	10
Нет	0	0
9 Образование		
Ученая степень, 2 и более высших образования	20	20
Высшее	10	10
Незаконченное высшее	0	0
Средне-специальное	0	0
Среднее	-10	-10
10 Возраст клиента		
Менее 24 лет	5	5

Окончание таблицы 5

1	2	3
От 25 до 45 лет	10	10
От 46 до 55 лет	0	0
Более 56 лет	-10	-10
11 Кредитная история		
Положительная (своевременное выполнение обязательств по обслуживанию кредита)	15	15
Удовлетворительная (не имеет кредитной истории)	0	0
<p>Кредитная история клиента оценивается как положительная, если клиент своевременно выполнял обязательства по погашению задолженности по ранее полученным кредитам либо погашение задолженности было осуществлено несвоевременно по независящим от клиента объективным причинам.</p> <p>Кредитная история клиента оценивается как удовлетворительная, если клиент не имеет кредитной истории либо имел просроченную задолженность сроком выше 5 календарных дней не более 1 раза в течение срока погашения кредита по субъективным зависящим от клиента причинам.</p>		
ИТОГО		

На основании ожидаемого дохода определяется совокупный свободный доход – часть ожидаемого дохода физического лица, которая остается в его распоряжении после необходимых расходов на проживание и оплаты фиксированных платежей и которую возможно направить на погашение кредита и новые дорогостоящие покупки (отдых, технику, мебель и т.п.). Этот доход будет представлять собой сумму максимального ежемесячного аннуитетного платежа ($\max\Pi_a$), на основании которой в дальнейшем рассчитывается лимит кредитования.

При этом совокупный свободный доход основного заемщика равен сумме свободного дохода основного заемщика (рассчитанного без учета созаемщика и поручителей), свободного дохода созаемщика и свободного дохода каждого поручителя. Расчет свободного дохода производится по формуле (2.3):

$$\text{СД} = \text{ОД} * (1 - K_{\min}) - \text{ЕП}, \quad (2.3)$$

где K_{\min} – коэффициент минимальных расходов, зависящий от количества членов семьи, проживающих совместно с заемщиком,

ЕП – сумма фиксированных платежей (аренда жилья, образование, алименты, прочее).

Расчет коэффициентов K_{min} и ЕП производится по таблицам 6 и 7.

Таблица 6 – коэффициент минимальных расходов

Количество членов семьи, проживающих совместно с физическим лицом (супруг(а), дети младше 18 лет, пенсионеры родители)	K_{min}
0	30%
1	35%
2	40%
3	45%
4	50%
5 и более	70%

Таблица 7 – сумма фиксированных платежей

Арендные платежи	_____ руб.
Платежи по кредитам	_____ руб.
Платежи за образование	_____ руб.
Алименты	_____ руб.
Прочие	_____ руб.
Итого ЕП	_____ руб.

Свободный доход заемщика будет представлять собой максимальную сумму ежемесячного аннуитетного платежа, то есть:

$$СД = \max Па \quad (2.4)$$

где $\max Па$ – максимальный аннуитетный платеж.

Ежемесячный аннуитетный платеж – это постоянная сумма, которую заемщик каждый месяц отдает банку.

Совокупный свободный доход основного заемщика равен сумме свободного дохода заемщика, свободного дохода созаемщика и свободного дохода каждого поручителя. Максимальный лимит кредитования определяется как отношение максимальной суммы аннуитетного платежа к аннуитетному коэффициенту, который зависит от запрашиваемого срока кредита и процентной ставки.

$$\max P = \frac{\max Па}{Ka} \quad (2.5)$$

где $\max P$ – максимальный лимит кредитования,

Ka – аннуитетный коэффициент.

$$Ka = \frac{i*(1+i)^n}{(1+i)^n-1} \quad (2.6)$$

где i – месячная процентная ставка по кредиту;

n – количество периодов, в течение которых выплачивается кредит.

Максимальный совокупный лимит кредитования основного заемщика равен сумме максимального лимита кредитования основного заемщика (рассчитанного без учета созаемщика и поручителей), максимального лимита кредитования созаемщика и максимального лимита кредитования каждого поручителя.

Ежемесячный аннуитетный платеж складывается из двух составляющих – возвращения основного долга и начисленных процентов. В случае, когда известна запрашиваемая сумма ссуды, ежемесячный аннуитетный платеж рассчитывается как произведение первоначальной суммы ссуды на аннуитетный коэффициент.

$$Pa = P * Ka, \quad (2.7)$$

где Pa – ежемесячный аннуитетный платеж по ссуде,

P – первоначальная сумма ссуды,

Ka – коэффициент ежемесячных аннуитетных выплат.

В дополнение к общему ограничению в виде максимального совокупного лимита кредитования (максимальной суммы кредита), Кредитный Комитет Банка может установить дополнительные ограничения по лимитам на отдельные продукты (виды ипотечного кредита, например военная ипотека). Данные ограничения могут быть, в частности, связаны с минимальной долей первоначального взноса заемщика при приобретении имущества или недвижимости в кредит Банка.

Оценка кредитоспособности клиента – физического лица проводится на основе следующих документов:

- документ, удостоверяющий личность клиента – паспорт гражданина РФ;

- второй документ, на выбор: свидетельство о регистрации автомобиля, загранпаспорт, полис ДМС, диплом вуза;

- документ, подтверждающий доход клиента на выбор: справка 2-НДФЛ, справка по форме банка, выписка по банковскому счету за последние 6 мес. и справка с места работы (не предоставляется клиентами, получающими зарплату на карту ВТБ);

- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования (СНИЛС);

- документ, подтверждающий трудовую занятость – копия трудовой книжки или трудового договора, заверенная в отделе кадров по месту работы.

При наличии у банка сомнений в отношении клиента список документов может быть расширен, для проведения анализа может быть запрошен дополнительный пакет документов, например документ, подтверждающий наличие в собственности клиента дорогостоящего и ликвидного имущества (недвижимость, автомобили, ценные бумаги, денежные средства на счетах в банках и т.д.).

Для проведения оценки на основе предоставленных клиентом документов, а также прочей собранной информации, проводится анализ источников получения доходов, их реальности и стабильности, размера доходов, а также сведений о наличии компенсирующих факторов. На основе результатов анализа делается вывод о степени кредитоспособности клиента и группе инвестиционной привлекательности (таблица 8).

Таблица 8 – группы инвестиционной привлекательности заемщика

Группа инвестиционной привлекательности	Степень кредитоспособности	Результаты финансового анализа
1	2	3
1	Высокая	Совокупный документально подтвержденный доход, получаемый клиентом, достаточен для выполнения всех обязательств перед банком (погашение основного долга, уплата процентов / комиссий и т.д.). Есть основания предполагать, что уровень дохода не понизится на протяжении всего периода кредитования.

Окончание таблицы 8

1	2	3
2	Приемлемая	Совокупный доход клиента документально не подтвержден (клиент не смог предоставить документы, подтверждающие доход), его уровень достаточен для обслуживания и погашения кредитных продуктов банка. Анализ ситуации, сложившейся на рынке труда (либо иной косвенный способ подтверждения дохода), дает основания предположить, что клиент действительно способен получать доход в заявленном размере, либо выявлен один или несколько компенсирующих факторов, в том числе наличие в собственности клиента ликвидных активов, реализация которых позволит погасить задолженность перед Банком.
3	Удовлетворительная	Совокупный доход клиента документально не подтвержден (клиент не смог предоставить документы, подтверждающие доход), но его уровень достаточен для обслуживания и погашения кредитных продуктов банка. Выявлен один или несколько компенсирующих факторов, в том числе наличие в собственности клиента ликвидных активов, реализация которых позволит погасить задолженность перед банком. Имеется информация, которая дает основания предполагать, что уровень дохода клиента в будущем (в период кредитования) может измениться в сторону уменьшения, либо есть сведения, ставящие под сомнения деловую репутацию клиента.
4	Низкая	Доход клиента не подтвержден документально, наличие компенсирующих факторов не выявлено, либо клиент имеет нестабильный (или имеющий тенденцию к снижению) подтвержденный доход в течение анализируемого периода, уровень которого не достаточен для погашения обязательств перед банком. Есть основания предполагать, что в течение срока действия кредитного продукта клиент также будет получать доход, недостаточный для погашения кредитных продуктов банка. Имеются сведения, ставящие под сомнение деловую репутацию клиента.

В случае, когда солидарная ответственность за погашение задолженности перед банком возлагается на нескольких физических лиц (основного заемщика, созаемщика и/или поручителя), анализируют кредитоспособность каждого из указанных лиц.

Применяемая в ПАО ВТБ балльная методика (скоринг) является универсальной при предоставлении физическим лицам всех видов кредитных (в особенности, ипотечных) продуктов, достаточно проста в использовании, учитывает множество факторов одновременно, что позволяет более точно оценить заемщика, а также позволяет подойти к процессу индивидуально для каждого заемщика-физического лица.

Эффективность применяемой методики в банке ВТБ проанализирована и показана на цифрах выше, в параграфе 2.1. Методика позволяет наглядно оценить все характеристики потенциального заемщика, однако она подходит только для более или менее стандартных ситуаций и не может учитывать всех особенностей клиента, поскольку программные методы позволяют оценивать не реального человека, а информацию, которую он о себе сообщает.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЗАЕМЩИКА ПАО «ВТБ БАНКА»

3.1 НЕСОВЕРШЕНСТВО МЕТОДИКИ

Рассмотренная методика позволяет достаточно эффективно оценивать кредитоспособность заемщиков-физических лиц Банка ВТБ, несмотря на ряд стандартных сложностей с ее использованием, характерных для применения всех скоринговых методик в ипотечном розничном кредитовании. Одна из них заключается в том, что определение оцениваемых характеристик производится только на базе информации о тех клиентах, которым банк уже предоставил кредит. С учетом этого требуется периодическая оценка качества работы системы и, при необходимости – ее перенастройка. Вторая сложность заключается в том, что эта методика позволяет наглядно оценить все характеристики потенциального заемщика, однако она подходит только для более или менее стандартных ситуаций и не может учитывать всех особенностей клиента, поскольку программные методы позволяют оценивать не реального человека с его индивидуальными качествами, а информацию, которую он о себе сообщает.

При этом с учетом того, что качество розничного кредитного портфеля банка, после ряда присоединенных банков, вариативно, возрастает удельный вес и объем просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, следует рассмотреть возможность ужесточения требований к заемщику и внесения соответствующих корректировок в скоринговую методику оценки кредитоспособности, рассмотренную выше.

Для внесения предложений по улучшению существующей методики анализа кредитоспособности заемщика-физического лица рассмотрим реализацию существующей схемы работы скоринговой системы банка ВТБ на конкретном примере. Рассчитаем скоринговый балл заёмщика, исходные данные по которому представлены в таблице 9.

Таблица 9 – данные заемщика

Показатель	Значение
1	2
Ф.И.О.	Сидоров Петр Иванович
Созаемщик	Нет
Кредитный продукт	Ипотека на готовое жилье (покупается квартира или дом на вторичном рынке недвижимости).
Сумма кредита, руб.	500 000
Срок кредита, лет	5
Процентная ставка, %	9,5
Заявленный месячный доход, руб. / мес.	50 000
Вид дохода	Документально не подтвержденный доход
Объемы оборотов	Оборот по счету составляет от 30% до 50% заявленного дохода клиента
Потенциальный заемщик является клиентом Банка	Да
Приобретение семьей недвижимости за последние 5 лет (квартиры, дома)	Нет
Приобретение семьей движимого имущества за последние 5 лет (автомобиль, мотоцикл, яхта, прочее дорогостоящее имущество)	Да
Стоимость имущества, руб.	5 000 000
Наличие страхования имущества семьи, жизни членов семьи, проч.	Нет
Размер доли участия в предприятии	Нет
Размер расходов	Расходы составляют менее 30% заявленного дохода клиента
Размер доли собственных средств	От 50% до 60%
Отраслевая принадлежность предприятия работодателя	Наука, культура, образование
Должность клиента	Профессор кафедры
Функциональные обязанности клиента	Участие в основной / профилирующей деятельности
Длительность трудовой деятельности (стаж)	Общий стаж более 5 лет
Непрерывность трудовой деятельности за последние 5 лет	Перерыв менее 3 месяцев
Стаж на последнем месте работы	Более 1 года
Частота смены работы за последние 5 лет	Не более трех
Наличие карьерного роста за последние 5 лет	Есть
Образование	Высшее
Возраст клиента	От 25 до 45 лет
Кредитная история	Нет
Количество членов семьи, проживающих совместно с физическим лицом	1

Рассчитаем балл скоринга по текущему доходу в соответствии с таблицей 3. Базовый балл скоринга = 60 %. Определим дополнительные баллы, оформив таблицей 10.

Таблица 10 – дополнительные баллы

Показатель	Основной Заемщик/Поручитель	Созаемщик
1	2	3
Оборот по счету составляет от 30% до 50% заявленного дохода клиента	10%	x
Потенциальный заемщик является клиентом Банка	5%	x
Стоимость имущества свыше 3 000 000 руб. В расчет принимаются все приобретенные объекты, в т.ч. и проданные за последние 5 лет. Стоимость имущества оценивается кредитным специалистом на основании данных газеты «Из рук в руки» либо аналогичного регионального издания.	15%	x
Размер доли собственных средств в приобретаемом имуществе от 50% до 60%	10%	x
ИТОГО:	40 %	x

Балл скоринга по текущему доходу = 60 + 40 = 100. Далее по формуле 2.1 рассчитаем текущий доход клиента.

$$ТД = 50000 * 100\% = 50\ 000 \text{ руб.}$$

Рассчитаем балл скоринга по стабильности дохода, оформив таблицей 11.

Таблица 11 – стабильность дохода

Показатель	Основной Заемщик / Поручитель	Созаемщик
1	2	3
1. Отраслевая принадлежность предприятия-работодателя		
Наименование отрасли	Балл (%)	Балл (%)
Наука, культура, образование	10	x
2. Должность клиента		
Профессор кафедры	10	x
3. Функциональные обязанности клиента		
Участие в основной / профилирующей деятельности	10	x
4. Длительность трудовой деятельности (стаж)		
Общий стаж более 5 лет	20	x
5. Непрерывность трудовой деятельности за последние 5 лет		

Окончание таблицы 11

Перерыв менее 3 месяцев	0	x
6. Стаж на последнем месте работы		
Более 1 года	10	x
7. Частота смены работы за последние 5 лет		
Не более трех	5	x
8. Наличие карьерного роста за последние 5 лет		
Есть	10	x
9. Образование		
Высшее	10	x
10. Возраст клиента		
От 25 до 45 лет	10	x
11. Кредитная история		
Положительная (своевременное выполнение обязательств по обслуживанию кредита)	0	x
Итого	90	x

Далее по формуле 2.2 рассчитаем ожидаемый доход клиента.

$$\text{ОД} = 50\,000 * 90\% = 45\,000 \text{ руб.}$$

Расчет свободного дохода производится по формуле 2.3. Расчет K_{\min} и ЕП произведем по таблицам 12, 13.

Таблица 12 – Расчет коэффициента минимальных расходов

Количество членов семьи, проживающих совместно с физическим лицом (супруг(а), дети младше 18 лет, пенсионеры родители)	K_{\min}
1	35%

Таблица 13 – Ежемесячные фиксированные платежи семьи

Платежи по кредитам	7000 руб.
Прочие	3000 руб.
Итого ЕП	10000 руб.

$$\text{СД} = 45\,000 * (1-0,3) - 10000 = 19\,250 \text{ руб.}$$

Свободный доход заемщика будет представлять собой максимальную сумму ежемесячного аннуитетного платежа. По формуле 2.6 рассчитаем аннуитетный коэффициент.

$$K_a = (0,008 * (1+0,008)^{60}) / (((1+0,008)^{60}) - 1) = 0,021051$$

Размер ежемесячных выплат, по формуле 2.7, составит:

$$Pa = 500\,000 * 0,021051 = 10\,525,38 \text{ руб.}$$

Сформируем таблицу 14 на основании полученных данных:

Таблица 14 – обобщенные результаты Сидорова, на основе действующей системы скоринга

Показатель	Значение
Кредитный продукт	Ипотечный кредит
Сумма кредита, руб.	500 000
Срок кредита, лет	5
Процентная ставка, %	9,5
Размер ежемесячных выплат, руб.	10525,38

Итого, переплата по ипотечному кредиту за 5 лет (без досрочного погашения, аннуитетными платежами) составит 131 522,9 рублей.

3.2 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

На основе анализа данных методики расчета по скоринговой системе выявлен ряд показателей, негативно влияющих на оценку кредитоспособности заемщика-физического лица в ипотечном кредитовании, а именно:

- 1) медленная корректировка предельных значений показателей кредитоспособности с учетом изменившихся экономических условий;
- 2) использование при оценке платежеспособности, в основном, только расчетных финансовых коэффициентов, без учета индивидуальных условий;
- 3) всплеск мошенничества (в особенности подделка документов в части доходов и трудоустройства).

На основе вышеперечисленных факторов при оценке платежеспособности заемщика предложим ряд рекомендаций, по ее усовершенствованию.

В условиях волатильности рынка и экономики, постоянного снижения Центральным Банком РФ ключевой ставки, конкурентность между банками создается высокая, каждый борется за своего клиента с помощью процентной ставки, специальных условий кредитования, выгодных ипотечных программ.

В настоящее время, необходимо внимательно относиться к оценке кредитоспособности и платежеспособности заемщика, чтобы неверные решения не приводили к ухудшению положения банка.

Основными критериями при оценке кредитоспособности физических лиц – клиентов банка ВТБ являются качественные показатели, полученные на основании балльной скоринговой системы. Имея несомненные преимущества скорингового метода оценки кредитоспособности клиента, банк прилагает большие усилия для разработки и совершенствования подобной системы оценки рисков кредитования. Балльная система анализа должна быть статистически тщательно выверена, требует высокого профессионализма кредитных работников банка, предполагает постоянное обновление информации и методики оценки, так как со временем изменяются как социально-экономические условия и условия кредитования, так и сами люди.

Для более детального анализа необходимо учитывать все особенности клиента. Недостатком является то, что оценка заемщика происходит на основании данных о предыдущих выдачах кредита, в то время как о возможном поведении клиентов, которым было отказано в кредите, остается только догадываться. Еще одним недостатком, пожалуй, самым существенным, скоринга является то, что программа оценивает не реального человека, а информацию, которую он о себе сообщает, и тщательно подготовленный клиент может представить данные о себе так, что практически гарантированно получит кредит.

В рамках совершенствования системы оценки надежности и платежеспособности заемщиков-физических лиц рекомендуется анализировать динамику изменения финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов (2 года), а не по последнему балансу (последние 6 месяцев), а также внедрить новые «индивидуальные» параметры оценки кредитоспособности клиента.

В качестве показателей кредитоспособности индивидуального заемщика могут выступать иные параметры и характеристики клиента. Так, например,

возможно введение таких показателей, как участие клиента в финансировании сделки, цель кредита, состояние здоровья, чистый годовой доход, средний остаток на банковском счете, владение кредитными картами, доля платежа по ссуде в процентах от месячного дохода, период обслуживания в ПАО ВТБ и т.д.

Несмотря на достаточно жесткие требования к доходам и имущественному положению заемщика, в ВТБ наблюдается тенденция роста просроченной ссудной задолженности, что безусловно говорит о том, что требуется разработка методики подтверждения достоверности предоставляемы заемщиком данных (сотрудничество с пенсионным фондом на предмет отчисления страховых взносов).

Для выполнения оценки достоверности предоставленных заемщиком данных баку ВТБ необходимо консолидировать информацию о трудовой занятости и получении заемщиком доходов, а также о его расходах. Только после этого должен делаться вывод – сможет ли он погасить кредит. Одновременно с этим должно быть подготовлено заключение, в котором указывается: является ли закладываемое имущество достаточным обеспечением для предоставления кредита или нет. Используемую в настоящее время ВТБ технологию оценки заемщиков – физических лиц при их кредитовании предлагается модернизировать следующим образом (рисунок 5).

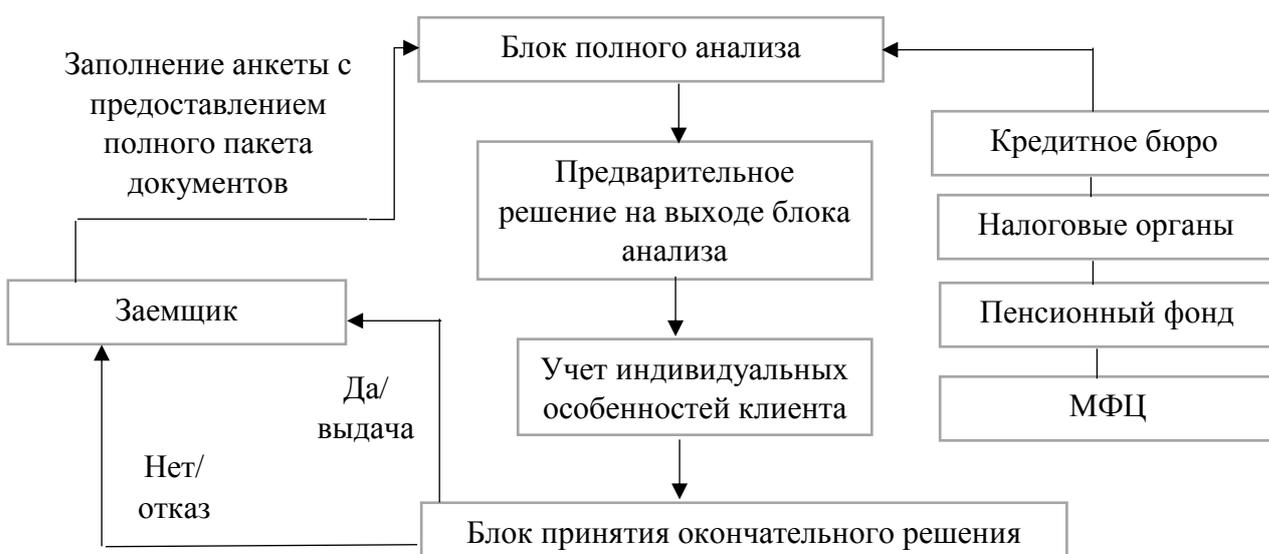


Рисунок 5 – Схема проведения оценки заемщика

В блоке полного анализа осуществляется анализ данных о заемщике банка, о ранее выданных кредитах и истории их погашения (просрочка, задолженность). Блок анализа следует дополнить следующими запросами:

- запрос в Пенсионный фонд РФ о наличии отчисления страховых взносов по заемщику;

- запрос в налоговые органы о наличии/отсутствии задолженности по налогам (сверка расчета с бюджетом);

- запрос в кредитные бюро о наличии срочных и погашенных кредитов в других банках;

- запрос в МФЦ о наличии в собственности имущества (движимого/недвижимого), подтверждение данных о регистрации, срок нахождения в собственности.

Все перечисленные запросы должны осуществляться на договорной основе с письменного согласия заемщика-физического лица, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки.

Блок предварительного принятия решений служит непосредственно для получения заключения о кредитоспособности заемщика, о возможности выдачи ему кредита, о максимально допустимом размере кредита.

Учет индивидуальных особенностей заемщика при принятии решения заключается в информации о возможном увеличении суммы расходов заемщика-физического лица по сравнению с ожидаемой суммой расходов в рублях, в том числе при применении переменной процентной ставки, в процессе кредитования, т.е. предлагается добавить существенный пункт в ипотечный кредитный договор о пересмотре условий кредитования (аннуитетные платежи, срок кредитования, процентная ставка) в случае снижения дохода клиента без потерь для Банка.

Предлагаемые поправки в существующий метод организации процесса кредитования заемщиков на этапе оценки их кредитоспособности позволит ПАО ВТБ унифицировать процедуру, на этой основе получить более точный и обоснованный результат платежеспособности, в результате чего снизятся риски невозврата платежа.

Положительным явлением предложенных изменений является возможность банка к любому потенциальному заемщику подобрать индивидуальный подход, в рамках которого будет учтено необходимое количество характеристик.

Негативным явлением данной методики оценки – трудоемкость ее выполнения, требующая особой квалификации банковских сотрудников. Однако снижение трудоемкости возможно за счет автоматизации процесса. В ходе реализации индивидуального подхода к каждому заемщику целесообразно было бы ввести в практику методику варьирования процентных ставок, которая позволит более тщательно учитывать кредитные риски. Таким образом, Банк, обладая значительной информацией о финансовом состоянии своих клиентов, сможет сегментировать заемщиков на группы (присвоить рейтинг) более или менее подверженные риску, чтобы дифференцировать ставку по кредиту в зависимости от принадлежности потенциального клиента к одной из этих групп. Схема работы скоринговой системы с индивидуальными условиями при оценке кредитоспособности заемщика с учетом изменённых условий ранжирования тогда претерпит изменения и будет выглядеть следующим образом (рисунок 6).

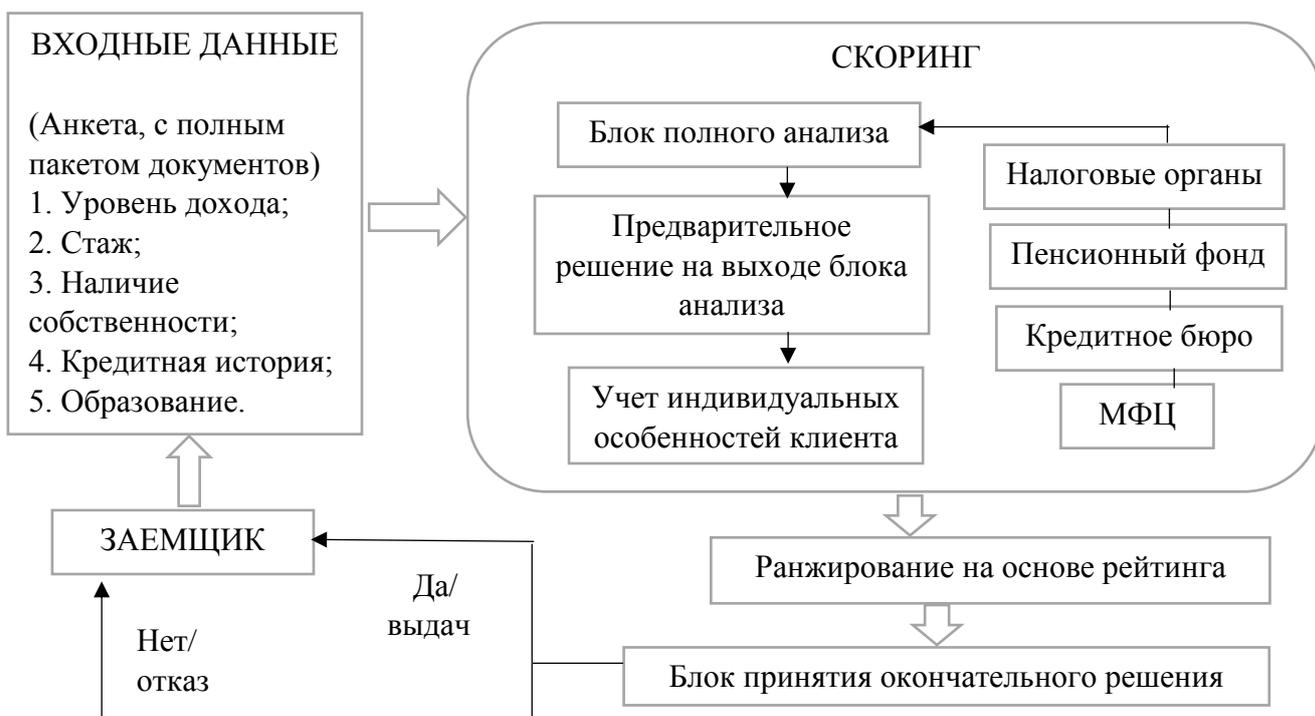


Рисунок 6 – Модернизированная схема работы скоринговой системы

Таким образом, рейтинг заемщика для дифференциации предлагаемой ставки по кредиту, отражающий вероятность выхода потенциального клиента на просрочку, логично представить следующим образом, где X – это рейтинг:

- $X > 90$ – Базовая ставка -2%;
- $80 < X < 90$ – Базовая ставка -1%;
- $70 < X < 80$ – Базовая ставка;
- $60 < X < 70$ – Базовая ставка +1%;
- $50 < X < 60$ – Базовая ставка +2%;
- $40 < X < 50$ – Базовая ставка +3%;
- $X \leq 40$ – Отказ.

В данном случае разница в проценте является «премией за риск» и рассчитывается с учетом необходимости компенсации недополученных доходов, а также расходов, связанных со списанием безнадежной к взысканию задолженности и расходов по отвлечению средств для формирования резерва на возможные потери по ссудам.

Проведем расчет условий кредитования Сидорова П.И. при использовании модернизированной скоринговой системы оценки кредитоспособности.

Результаты расчетов баллов скоринга показали, что рейтинг Сидорова П.И. составляет 80 %. Совокупный документально подтвержденный доход, получаемый клиентом, достаточен для выполнения всех обязательств перед банком (погашение основного долга, уплата процентов / комиссий и т.д.). Есть основания предполагать, что уровень дохода не понизится на протяжении всего периода кредитования. В рамках модернизированной скоринговой системы ставка кредитования для таких клиентов рассчитывается как базовая ставка уменьшенная на 1 % (Ставка кредитования = 9,5% - 1% = 8,5%).

Рассчитаем размер аннуитетного платежа для Сидорова П.И. в рамках модернизированной системы скоринга. По формуле 2.6 рассчитаем аннуитетный коэффициент.

$$Ka = (0,007083 * (1 + 0,007083)^{60}) / (((1 + 0,007083)^{60}) - 1) = 0,020517$$

Размер ежемесячных выплат составит:

$$Pa = 500\ 000 * 0,020517 = 10258,27 \text{ руб.}$$

Сформируем таблицу 14 на основании полученных данных:

Таблица 15 – обобщенные результаты Сидорова, на основе действующей системы скоринга

Показатель	Значение
Кредитный продукт	Ипотечный кредит
Сумма кредита, руб.	500 000
Срок кредита, лет	5
Процентная ставка, %	8,5
Размер ежемесячных выплат, руб.	10258,27

Условия кредитования для надежных клиентов при применении модернизированной скоринговой системы существенно лучше базовых. Это выгодно для клиента и выгодно для банка, так как риск невозврата средств для банка минимизируется.

Экономическая эффективность разработанных мероприятий, направленных на совершенствование системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в ВТБ банке заключается в следующем:

- сокращение просроченной ссудной задолженности физических лиц;
- снижение трудоемкости оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц;
- увеличение активных операций банка за счет увеличения числа заемщиков, вследствие более точной оценки их кредитоспособности.

Наряду с этим, во избежание того, когда заявитель является «курьером» для доставки информации о себе из различных ведомств в банк, представляется возможным предложить режим «Одного окна» с учетом модернизированной схемы скоринговой работы оценки кредитоспособности заемщика (рисунок 6), для облегчения процесса выдачи ипотечного кредита.

Одно окно — это технология предоставления услуг для граждан и бизнеса. Цель: снижение времени вынужденного общения граждан и бизнеса, т.е. оказание услуг по выдаче кредита концентрируется в одном месте, начиная от подачи заявления, до выдачи результатов решения.

Важной составляющей этой технологии является минимизация количества документов, которые заявитель должен предоставлять в банк для принятия решения. Это достигается построением развитой инфраструктуры эффективного межведомственного взаимодействия, причём как на одном уровне (по горизонтали), так и межуровневого взаимодействия (по вертикали). Как правило, при предоставлении государственной услуги необходима информация из разных органов включая разные государственные органы.

При использовании технологии «одно окно», от заявителя скрывается процесс межведомственного информационного обмена, заявитель перестаёт быть курьером для доставки информации о себе из одного органа в другое. Заявитель сдаёт один раз один минимально необходимый набор документов в банке, одной формы, в одну службу, одному специалисту, и далее служба самостоятельно осуществляет все процедуры анализа, согласований и оформления. При этом появляется возможность разделять территориально офисы по взаимодействию с заявителями («фронт-офисы») и офисы, где происходит обработка информации и принятие решений органами власти («бэк-офисы»). Немаловажным является также повышение оперативности процедур информационного обмена и, следовательно, оперативности принятия решения о выдаче кредита.

Таким образом, все вышеперечисленное позволит:

- снизить долговую нагрузку банка и заемщика;
- снизить время одобрения ипотечного кредита;
- провести подробный анализ, с учетом всех особенностей, заемщика;
- повысить уровень выдачи ипотечных кредитов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По состоянию 1 квартал 2018 года объем ипотечного портфеля банков достиг 5,58 трлн. рублей (+19% к 1 апреля 2017 года), из которых 1,15 трлн. рублей составляют ипотечные кредиты, выданные под залог долевого участия (ДДУ) при приобретении жилья на первичном рынке (+23% к 1 апреля 2017 года). Доля ипотеки в общем портфеле кредитов населению по итогам I квартала 2018 года сохранилась на уровне конца 2017 года и составила 44%.

Дальнейшему улучшению качества ипотечного портфеля будет способствовать реализуемая Банком России политика по мониторингу и оперативному предупреждению накопления рисков на рынке ипотеке, а также невысокие процентные ставки и улучшенная оценка кредитоспособности заемщика.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы возникновения такого термина как ипотека и как это трактовать. Ипотека представляет собой вид залога, при котором заложенное имущество (им являются объекты недвижимости, как правило, это земля и строения на ней, квартиры), остается во владении залогодателя до наступления срока платежа с дальнейшим правом перехода права собственности к заемщику. Наряду с этим рассмотрена история возникновения, которая берет свое начало в VI веке до н.э. в Греции.

Рассмотрена нормативно-правовая база ипотечного кредитования, где основой выступает ФЗ от 16.07.1998г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в ред. от 31.12.2017).

Наиболее распространенными способами оценки кредитоспособности являются: методика определения платежеспособности физического лица, скоринг (балльная оценка заемщика), кредитный андеррайтинг (может быть автоматическим или ручным).

В своей деятельности банки применяют в основном собственные разработки в области оценки кредитоспособности, опираясь на унифицированные. Даже при использовании похожих методов оценки

кредитоспособности банки вносят свои индивидуальные характеристики в структуру методики. На сегодняшний день не существует универсального и единого подхода для оценки кредитоспособности физических лиц. Комплекс методов, используемых банками в настоящее время, позволяет не только оценивать текущие кредитоспособность и финансовое состояние заемщика, но и прогнозировать их изменения в будущем и учитывать возможность возникновения кредитного риска.

Во второй главе данной работы показана роль ВТБ банка на рынке ипотеки. Банк ВТБ является головной структурой Группы ВТБ и является ведущей российской финансовой группой, предоставляющей широкий спектр банковских услуг. По объёму выдачи ипотечных кредитов физическим лицам банк занимает второе место в России, уступая только Сбербанку.

Рассмотрена существующая методика оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в процессе ипотечного кредитования. Для оценки платежеспособности заемщика ипотечного жилищного кредита банками выработаны различные подходы. Однако при всем разнообразии этих подходов целесообразно выделяют общие принципы: тщательный анализ еще на стадии рассмотрения заявки потенциального заемщика; системный подход при осуществлении оценки (в том числе оценки предполагаемого обеспечения); изучение личности потенциального заемщика.

Приведена методика анализа оценки кредитоспособности заемщика ВТБ банка. Оценка осуществляется, в целом, с использованием смешанного подхода, основанного на экспертных оценках и применении экономико-математических методов андеррайтинга клиентов, наиболее распространенным из которых является балльная оценка, а также подбора индивидуальных условий предоставления ипотечного кредита для отдельных категорий физических лиц (преподаватели, военнослужащие, многодетные семьи, молодые семьи, государственные гражданские служащие и др.). Банк ВТБ для оценки кредитоспособности в розничном кредитовании использует именно такой подход с применением кредитного скоринга.

В третьей главе диссертационной работы были даны рекомендации по улучшению процедуры оценки кредитоспособности заемщиков-физических лиц в банке ПАО ВТБ. Ключевыми проблемами в оценке кредитоспособности заемщиков в ВТБ были выделены: медленная корректировка предельных значений показателей и использование при оценке платежеспособности, в основном, только финансовых коэффициентов.

В рамках совершенствования системы оценки надежности и платежеспособности заемщиков-физических лиц рекомендуется анализировать динамику изменения финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов (2 года), а не по последнему балансу (последние 6 месяцев), а также внедрить новые «индивидуальные» параметры оценки кредитоспособности клиента. В качестве показателей кредитоспособности индивидуального заемщика могут выступать иные параметры и характеристики клиента. Так, например, возможно введение таких показателей, как участие клиента в финансировании сделки, цель кредита, состояние здоровья, чистый годовой доход, средний остаток на банковском счете, владение кредитными картами, доля платежа по ссуде в процентах от месячного дохода, период обслуживания в ПАО ВТБ и т.д., сотрудничество с пенсионным фондом на предмет отчисления страховых взносов.

Условия кредитования для надежных клиентов при применении модернизированной скоринговой системы существенно лучше базовых. Это выгодно для клиента и выгодно для банка, так как риск невозврата средств для банка минимизируется.

Экономическая эффективность разработанных мероприятий, направленных на совершенствование системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в ВТБ банке заключается в следующем:

- сокращение просроченной ссудной задолженности физических лиц;
- снижение трудоемкости оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц;

- увеличение активных операций банка за счет увеличения числа заемщиков, вследствие более точной оценки их кредитоспособности.

Наряду с этим, во избежание того, когда заявитель является «курьером» для доставки информации о себе из различных ведомств в банк, представляется возможным предложить режим «Одного окна» с учетом модернизированной схемы скоринговой работы оценки кредитоспособности заемщика, для облегчения процесса выдачи ипотечного кредита.

Таким образом, все вышеперечисленное позволит:

- снизить долговую нагрузку банка и заемщика;
- снизить время одобрения ипотечного кредита;
- провести подробный анализ, с учетом всех особенностей, заемщика;
- повысить уровень выдачи ипотечных кредитов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (в ред. от 23.05.2018 с изм. и доп., вступившими в силу с 03.06.2018г.).
2. Федеральный закон от 16.07.1998г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 31.12.2017).
3. Федеральный закон от 21.07.1997 г. N. 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (в ред. от 03.07.2016г. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2017г.).
4. Постановление Правительства РФ от 26.08.1996 N 1010 «Об Агенстве по ипотечному жилищному кредитованию» (в последней редакции).
5. Афанасьев Э.В., Ярощенко В.Н. Эффективность информационного обеспечения управления. М.: Экономика. 2014. 109 с.
6. Банковское дело / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой, Л.П. СПб.: 2014. с.78.
7. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. 3-е изд., доп. М.: КНОРУС, 2012. 264 с.
8. Банковское кредитование / Под ред. А.М. Тавасиева. М.: ИНФРАМ, 2013. 656 с.
9. Банковские операции / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Инфра-М. 2012. 247 с. 8
10. Бор М.З., Пятенко В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. М.: ИКЦ ДИС, 2014. 288 с.
11. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие. М.: КноРус, 2015. 234 с.
12. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, М, 2012. 347с.

13. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий. М.: Учебник. Обществознание, КОО, 2010. 378 с.
14. Ленская Н.В., Чернышева Т.Ю. методы оценки кредитоспособности заемщика банком / Современные технологии поддержки принятия решений в экономике: сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых/ Юргинский технологический институт. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. 238 с.
15. Логинов Д.В. Сравнительная характеристика способов оценки кредитоспособности заемщика-физического лица / Бизнес и проблемы долгосрочного устойчивого социально-экономического развития. Сборник научных статей студентов и аспирантов, вып. 14/ Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. СПб.: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2013. 194 с.
16. Мэйз Э. Руководство по кредитному скорингу. Минск. Издательство «Гревцов Паблицер», 2014. 464 с.
17. Ольшаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. М.: Финансы и статистика, 2013. 352 с.
18. Оценка кредитоспособности заемщиков коммерческого банка: методические указания / Т.Е. Кузнецова. Пенза: Пензенский государственный университет, 2012. 55 с.
19. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. М.: КНОРУС, 2014. 320 с.
20. Просалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков. М.: монография. Владивосток: Изд. ВГУЭС, 2012. 180 с.
21. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. М.: Дело, 2015. С.176-177.
22. Трофимов Д.В. Повышение конкурентоспособности банков в сегменте розничных услуг. М.: к.э.н., 08.00.10. Москва, 2014. 217 с.
23. Управление кредитными рисками/Тамб. гос. техн. ун-та, В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. Тамбов, 2012. 244 с.
24. Фаизова Г.Р. Совершенствование розничного банковского бизнеса в России. М.: методический аспект к.э.н. 08.00.10. Москва, 2014. 138 с.

25. Хасянова С.Ю. Кредитный анализ в коммерческом банке. М.: уч. пособие. Н. Новгород, 2012. 198с.
26. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: Инфра-М, 2014. 237с.
27. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. М.: Финансы и статистика, 2015. 144 с.
28. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. Пособие / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. М.: Финансы и статистика, 2010. 656 с.
29. Архипова А. Зарубежные методы анализа кредитоспособности // Экономика и социум. 2015. №1(14). С.15-17.
30. Ворошилов И.В., Сурина И.В. К вопросу совершенствования механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков // Научный электронный журнал КубГАУ. 2015. №08(16).
31. Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. 2013. № 4. С. 35-42.
32. Мальцев Э.В. Скоринговые системы в кредитовании физических лиц // Банковский ритейл. 2015. № 1. С. 1.
33. Мамута М.В, Сорокина О.С., Лян Т. Вопросы развития кредитных бюро в России // Деньги и кредит. 2015. №2. С. 45-50.
34. Петухова М.В. Кластеризация заемщиков – физических лиц по уровню дефолтов: рейтинговый подход // Журнал НЭА. 2012. С. 71-102.
35. Скиба С.А. Современный подход к анализу платежеспособности клиента при кредитовании // Научный журнал КубГУ. 2012. №81(07). С. 1-11.
36. Хорева Л.В., Шокола Я.В. Новая концепция корпоративной социальной ответственности - КСО 2. // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 25-30.
37. Консультант Плюс: О потребительском кредите (займе) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (в ред. от 21.07.2014) " [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/ (дата обращения 01.06.2018г.).

38. Консультант Плюс: О кредитных историях [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30. 12. 2004 N 218-ФЗ (в ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51043/ (дата обращения 01.0.2018г.).

39. Консультант Плюс: Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47597/ (дата обращения 31.05.2018г.).

40. Анненков А. Новая IT-платформа ВТБ24: без отечественных программных продуктов [Электронный ресурс] // URL: <http://d-russia.ru/novayait-platforma-vtb24-bez-otechestvennykh-programmnykh-produktov-2.html> // (дата обращения: 28.05.2018г.).

41. Аудиторское заключение о консолидированной финансовой отчетности Банка ВТБ (публичное акционерное общество) и его дочерних организаций за 2017 год.: Банк ВТБ , 2018. 136 с. // [Электронный ресурс] // URL: http://www.vtb24.ru/about/info/results/documents/vtb24_quarterly_report_15q2_add3.pdf // (дата обращения 21.05.2018г.).

42. Банкиры рассматривают перспективы кредитного скоринга в социальных сетях [Электронный ресурс] // URL: <http://ekb-security.ru/news/8737bankiry-rassmatrivayut-perspektivy-kreditnogo-skoringa-v-sotsialnykhsetyakh.html>// (дата обращения: 04.04.2018г.).

43. ВТБ-24 перешел к скоринговой модели оценки заемщиков [Электронный ресурс] // URL: <http://bankir.ru/novosti/s/vtb-24-pereshel-kskoringovoi-modeli-ocenki-zaemshikov-1054337> // (дата обращения: 10.04.2018г.).

44. Группа ВТБ сегодня [электронный ресурс] // URL: http://www.vtb.ru/upload/iblock/198/vtb_today_rus_2017_sprides_20130822.pdf // (дата обращения: 31.06.2018г.).

45. Годовой отчет Банка ВТБ (ПАО) за 2017 год [Электронный ресурс] //URL: http://www.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24_accounting_report_2017.pdf (дата обращения: 21.05.2018г.).

46. Группа ВТБ сегодня [Электронный ресурс] // URL: http://www.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24_accounting_report_2014.pdf (дата обращения: 20.04.2018г.).

47. Динамические ряды показателей отдельных таблиц Обзора банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс, сайт Банка России] // URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst> (дата обращения: 15.05.2018г.).

48. Информация интернет-сайта Банка ВТБ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.vtb24.ru/personal/Pages/default.aspx> (дата обращения: 15.05.2018г.).

49. Информация о структуре Группы ВТБ [Электронный ресурс] //URL: <http://www.vtb.ru/group/> (дата обращения: 10.05.2018г.).

50. Коробов Д. С., Клейнер Г. Б. История современного кредитного скоринга [Электронный ресурс] / Д. С. Коробов, Г. Б. Клейнер // Проблемы региональной экономики. Интернет-издательство. – 2014. - №17 – URL: <http://www.regec.ru/articles/2014/vol1/5.pdf> (дата обращения: 20.04.2018г.).

51. Крючков С.А. Оценка кредитоспособности заемщика. Основные показатели оценки [Электронный ресурс] // URL: <http://www.tusur.ru/filearchive/reports-magazine/2014-9-1/208.pdf> (дата обращения: 20.04.2018г.).

52. Национальное бюро кредитных историй «НБКИ». [Электронный ресурс] // URL: <http://www.nbki.ru/press/pressabout/?id=674> (дата обращения: 31.05.2018г.).

53. «Обзор банковского сектора Российской Федерации» (Интернет-версия) [электронный ресурс] // URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst> (дата обращения: 18.05.2018г.).

54. Положение о Наблюдательном совете ВТБ (ПАО), утверждено решением внеочередного Общего собрания акционеров ВТБ / Протокол внеочередного Общего собрания акционеров от 12.09.2014 №04/14 // [Электронный ресурс] // URL: http://www.vtb24.ru/about/info/papers/documents/vtb24_supervisory_board_regulations.pdf // (дата обращения 01.06.2018г.).

55. Решение SAS для создания системы кредитного скоринга в банках [электронный ресурс] // URL: <https://www.sas.com/offices/europe/russia/whitepapers/CrSc.pdf> // (дата обращения: 18.05.2018г.).

56. Рудой Н. Системы оценки кредитоспособности: особенности автоматизации [электронный ресурс] // URL: <http://www.softlab.ru/upload/iblock/f5e/f5e673f33c266f129598fa0ed42ff71b.pdf> (дата обращения: 10.04.2018г.).

57. Скоринг привлекает нетрадиционные данные [электронный ресурс] // URL: <http://futurebanking.ru/post/2876> (дата обращения: 01.05.2018г.).

58. Скоринг в социальных сетях. Возможности использования данных социальных сетей в сегменте розничных банковских услуг, Price Waterhouse Coopers, 2015 [электронный ресурс] // URL: <http://www.pwc.ru/ru/events/2015/assets/cem3/krasnov-terekhov.pdf> (дата обращения: 01.04.2018г.).

59. Стратегия группы ВТБ [Электронный ресурс, интернет-сайт Группы ВТБ] // URL: <http://www.vtb.ru/annual-report/2016/managementreport/strategy/> (дата обращения: 06.04.2018г.).

60. Устав Банка ВТБ (ПАО), утвержден решением Общего собрания акционеров ВТБ (ЗАО) / Протокол внеочередного Общего собрания акционеров от 20.05.2015 №01/15 [электронный ресурс] // URL:

http://www.vtb24.ru/about/info/papers/Documents/vtb24_supervisory_board_regulations_241014.pdf (дата обращения: 30.04.2018г.).

61. Финансовые показатели и отчеты ВТБ [электронный ресурс] // URL: <http://www.vtb24.ru/about/info/results/Pages/default.aspx> (дата обращения: 12.04.2018г.).

62. Финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО Банка ВТБ (публичное акционерное общество) за 2016 год [электронный ресурс] // URL: <http://www.vtb24.ru/about/info/results/Pages/default.aspx> (дата обращения: 20.04.2018г.).

63. SAS Credit Scoring for Banking [электронный ресурс] // URL: http://www.sas.com/ru_ru/industry/banking/credit-scoring.html (дата обращения: 15.05.2018г.).

СПИСОК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

1. XI Международная конференция «Российские регионы в фокусе перемен» г.Екатеринбург, Габдулхакова Л. А., Неверова О. С. - Развитие регионального рынка ипотечного кредитования на основе совершенствования анализа заемщиков – 17-19.11.2016г., с.642-650.
2. XII Международная конференция «Российские регионы в фокусе перемен» г.Екатеринбург, Габдулхакова Л. А., Неверова О. С. - Роль ипотечного кредитования в инновационном развитии региона – 2017.
3. Международный научно-практический круглый стол «Методологические основы и научно-практические положения институционального прогнозирования и планирования в системе государственного регулирования экономики» г.Симферополь, Габдулхакова Лилия Альбертовна - Положительные и отрицательные моменты применения прогрессивной ставки налога – 29.11.2017г., с.101-103.