

Содержание

Введение	3
Глава 1. Теоретические аспекты автокредитования.....	6
1.1 Понятие и сущность автокредитования	6
1.2 Нормативно-правовое регулирование автокредитования	9
1.3 Развитие рынка автокредитования в России	16
Глава 2. Анализ практики автокредитования на примере ОАО «россельхозбанк»	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «Россельхозбанк»	26
2.2 Анализ услуг банка по автокредитованию	33
Глава 3 Совершенствование автокредитования в ОАО «Россельхозбанке» ..	43
3.1 Разработка направлений по совершенствованию процедуры автокредитования в ОАО «Россельхозбанке»	43
3.2 Оценка эффективности проектных решений по совершенствованию автокредитования в банке.....	57
Заключение.....	65
Список литературы	70

Dist24.ru
ТГ: @student_help24_bot
Учебные работы под ключ!

Введение

Актуальность данной темы исследования заключается в том, что среди всех кредитов особенного внимания заслуживает автокредит, который принято считать действительно самым распространенным. В принципе, автокредит можно отнести с разряду потребительских, несмотря на то, что автокредит каждый банк определяет в отдельную группу.

Если говорить о понятии автокредита более масштабно, то представляет он собой выдачу денег банком в долг на приобретение автомобиля. Несмотря на то, что кредит на приобретение, скажем, какой-либо [запчасти Nissan](#) имеет отношение к автомобилям, назвать его автокредитом ни в коем случае нельзя, поскольку автокредит направлен именно на приобретение автомобиля целиком, но никак не частями.

Сегодня абсолютно каждый банк предлагает своим клиентам различные программы по кредитованию автомобилей. Условия кредитования могут различаться не только временными интервалами, но и процентами по кредитной ставке, которые предоставляет банк. Стоит отметить, что в некоторых случаях более выгодным может оказаться простой кредит наличными, которые вы возьмете в банке, чем автокредитование, которое предлагает салон автомобилей. В любом случае, не следует сразу же приобретать автомобиль в кредит при первых же попавшихся условиях, желательно предварительно изучить все варианты.

В принципе, выдача автокредитов во всех банках выдается по достаточно стандартной схеме. Для начала заемщик подает заявление в виде заполненной анкеты на получение кредита на покупку авто. Причем оформление автокредита происходит, как правило, непосредственно в стенах автосалона, где вы планируете приобрести автомобиль. В анкете указывается вид программы кредитования, марка автомобиля, сумма и, разумеется, состояние автомобиля. Не стоит забывать про то, чтобы указать уровень

дохода, ведь банк принимает решение о том, выдать ли кредит или отказать в нем, только после анализа необходимой ему информации.

Целью написания данной дипломной работы является исследование практики автокредитования в коммерческом банке.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие и сущность автокредитования
- исследовать нормативно-правовое регулирование автокредитования
- исследовать развитие рынка автокредитования в России
- дать организационно-экономическую характеристику ОАО «Россельхозбанк»
- провести анализ услуг банка по автокредитованию
- разработка направлений по совершенствованию процедуры автокредитования в ОАО «Россельхозбанке»
- провести оценка эффективности предложенных мероприятий

Объектом исследования в данной дипломной работе выступает ОАО «Россельхозбанк»

Предметом исследования в данной дипломной работе выступает автокредитование.

При написании данной дипломной работы использовался теоретический метод исследования, а также метод анализа и синтеза.

Данная дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обосновывается актуальность данной темы исследования, определяются цели и задачи, а также объект и предмет исследования.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты автокредитования. В данной главе рассматривается понятие автокредитования, исследуется нормативно-правовая база автокредитования, а также исследуется рынок развития автокредитования.

Во второй главе проводится анализ практики автокредитования на примере ОАО «Россельхозбанк». В данной главе дается общая организационно-экономическая характеристика банка и также исследуется практика автокредитования в банке.

В третьей главе разрабатываются мероприятия по совершенствованию процедуры автокредитования, а также проводится эффективность предложенных мероприятий.

В заключении отражены основные выводы по данной теме исследования.

Данная структура в полном объеме позволяет раскрыть данную тему исследования.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

Глава 1. Теоретические аспекты автокредитования

1.1 Понятие и сущность автокредитования

На сегодняшний день автокредитование стало одним из самых распространенных видов потребительского кредитования. Объединенные усилия автосалонов и банков создали множество кредитных программ, учитывающих разные возможности клиентов. Для граждан он привлекателен прежде всего своей доступностью. Мечтая купить автомобиль, не каждый задумывается о подводных камнях автокредита.

Автокредит - это кредит для физических лиц на приобретение транспортного средства (легкового автомобиля, грузового автомобиля, автобуса и других видов личного транспорта), как нового, так и подержанного. Залогом такого кредита будет являться купленный автомобиль.

Автокредит в автосалоне обходится дороже, чем в банке

Наиболее распространенным местом оформления кредита являются автосалоны, где приобретаются машины с использованием кредитных средств.

Базовые признаки автокредита:

- разновидность потребительского кредитования с точки зрения выбора субъекта, т.е. предназначается исключительно физическим лицам;
- кредит с обязательным целевым использованием для покупки предварительно заявленного заемщиком автомобиля с его идентификацией на момент предоставления;
- залоговый кредит. Оформление приобретаемого автомобиля в залог банка - кредитора является обязательным условием кредитования в качестве гарантии его возвратности.

Характерные особенности автокредита:

- Оплата части стоимости приобретаемого автомобиля за счет собственных денежных средств заемщика в качестве "первого взноса". В результате, размер автокредита составляет определенную часть стоимости автомобиля. Исключение - автокредит без первого взноса;
- Выступает, как правило, способом финансирования покупки транспортного средства потребительского (некоммерческого) использования. Исключение - кредитование покупки физическим лицом коммерческого транспорта для использования в качестве средства производства;
- Комплексное автомобильное страхование приобретаемого транспортного средства - залога. Страхование КАСКО обеспечивает имущественный интерес заемщика и финансовый интерес кредитора, покрывая риски полной утраты или снижения стоимости автомобиля в результате хищения, полной конструктивной гибели или повреждения. Исключение - автокредит без требований страхования залога по КАСКО;
- Способ предоставления автокредита следует из принципа целевого использования - безналичный перевод суммы кредитования на расчетный счет юридического лица - продавца автомобиля. Предполагается, что продавец несет полную ответственность за переход права собственности на автомобиль по заключаемому с покупателем договору купли-продажи. Исключение - автокредит с переводом кредитных средств прямому собственнику - физическому лицу.

Разнообразие кредитных условий поддается классификации по различным признакам. Общим для автокредитования является категория заемщика (субъект кредитования) - физическое лицо и обеспеченность кредита залогом приобретаемого транспортного средства.

Отправной точкой классификации выступает направленность кредитных программ на категорию использования транспортного средства:

Стандартный автокредит - кредит на покупку легкового автомобиля и другого моторного средства для личного использования в потребительских целях;

Коммерческий автокредит - кредит на покупку автобусов, грузовиков и специальной техники на автомобильном шасси для использования в производственных целях.

Назначение использования приобретаемого транспортного средства значительно влияет на уровень кредитного риска банка. Как следствие, коммерческая или некоммерческая цель эксплуатации залога определяет ряд существенных различий в предлагаемых банком условиях кредитования.

В качестве обязательного участника стандартный и коммерческий автокредит предполагает продавца - юридическое лицо с основным видом деятельности купля-продажа автомобилей. В порядке исключения, банком может быть реализована схема без участия продавца-юридического лица. В этом случае банк исполняет нехарактерные для него функции продавца-юридического лица, продавцом выступает физическое лицо. Суть схемы сводится к оформлению сделки силами банка и проведению расчетов с перечислением полной суммы на банковский счет продавца.

Классический автокредит относится к стандартному в самую первую очередь. "Классика" содержит максимально возможный набор элементов-требований к платежеспособности заемщика и качеству залогового обеспечения. При этом, из максимальных требований банка следует минимальная стоимость кредитования, преимущества и недостатки для заемщика. Любые другие варианты предлагаемых условий содержат, отменяют или изменяют классический набор составляющих элементов, повышая привлекательность условий для заемщика с одновременным увеличением стоимости кредитных средств. То есть, все иные варианты построены на основе "классики жанра" с соответствующим увеличением затрат на использование кредита. Стимулом разрабатывать собственные программы выступает острая конкуренция на кредитном рынке. В

результате, классический автокредит, являясь своего рода конструктором для построения индивидуальных банковских кредитных программ, в чистом виде практически не встречается.

Конкурентное соперничество вынуждает отменять менее существенные, с точки зрения интересов банка, требования к заемщику и качеству залогового обеспечения, а также совершенствовать внутренние процедуры рассмотрения заявок. Например, отмена требований документального подтверждения дохода - суть получивших широкое распространение кредитных программ "Автокредит по 2-м документам". При отмене условий обязательности страхования залога по КАСКО получаем еще один популярный вариант кредитной программы - "Автокредит без КАСКО". Этот вариант направлен на тех потенциальных клиентов, кто квалифицирует затраты на страхование КАСКО, как бесполезную статью расходов, а также для покупки в кредит автомобиля значительного срока эксплуатации, комплексное страхование которого нецелесообразно. Сокращение сроков рассмотрения кредитных заявок определяет содержание предложений банков на условиях "Автокредит-Экспресс". Предоставление кредита в размере полной стоимости автомобиля реализуется в варианте "Автокредит без первого взноса".

По принципу изменения приведенных ниже признаков стандартного автокредита формируются индивидуальные банковские программы кредитования покупки автомобилей - варианты автокредита (альтернативные варианты индивидуальных программ указаны в скобках).

1.2 Нормативно-правовое регулирование автокредитования

Законодательной базой для регулирования автокредитования являются все те законы, которые регулируют деятельность банков в РФ:

- Гражданский кодекс РФ,
- Конституция РФ,

- ФЗ «О банках и банковской деятельности»,
- ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
- и другие федеральные законы, нормативные акты Банка России.

Кроме того в работе находится Федеральный Закон "О потребительском кредите" (проект закона от 11.11.2010). Согласно статье 4 заемщик имеет право на получение от кредитора достоверной и полной информации об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита до заключения договора потребительского кредита.

До заключения договора потребительского кредита заемщику должна быть представлена кредитором следующая информация:

1) о кредиторе, включая наименование кредитной организации, адрес (местонахождение) постоянно действующего исполнительного органа кредитной организации, по которому осуществляется связь с кредитной организацией, его телефон, информацию о номере лицензии Банка России на осуществление банковских операций;

2) минимальный (максимальный) срок кредитования;

3) лимит кредитования, а также валюта потребительского кредита;

4) график платежей заемщика по договору потребительского кредита;

5) перечень документов, необходимых для оценки кредитоспособности заемщика;

6) перечень возможных видов обеспечения по кредиту (при необходимости его предоставления);

7) порядок и сроки рассмотрения заявления заемщика о предоставлении потребительского кредита;

8) условия досрочного возврата потребительского кредита;

9) право заемщика на отказ от исполнения договора потребительского кредита;

10) правила и условия использования и обслуживания заемщиком банковских карт (при использовании банковской карты);

11) размер неустойки (штрафа, пени), порядок их расчета, а также информацию о том, в каких случаях такие санкции могут быть применены;

12) имеющиеся ограничения для получения потребительского кредита;

13) информация о возможном увеличении платежей заемщика по договору потребительского кредита (увеличение размеров переменной процентной годовой ставки, неустойки (штрафа, пени));

14) информация о способах погашения задолженности по договору потребительского кредита;

15) ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора потребительского кредита;

16) другие условия, выполнение которых является обязательным для предоставления потребительского кредита, в том числе о необходимости заключения договоров с третьими лицами.

После предоставления потребительского кредита кредитор обязан с периодичностью, установленной договором потребительского кредита, но не реже одного раза в месяц, бесплатно обеспечить заемщику доступ к следующим сведениям:

- текущий размер задолженности кредитору;
- сроки и размеры произведенных и предстоящих платежей заемщика по договору потребительского кредита (при невозможности точно указать последние допускается ссылка на порядок их исчисления, установленный договором потребительского кредита);
- соблюдение графика платежей по договору потребительского кредита; текущий лимит кредитования.

Процент годовых по договору потребительского кредита может определяться с применением ставки, размер которой неизменен, и установлен в договоре потребительского кредита при его заключении (постоянная процентная ставка), либо размер которой определяется в порядке, установленном договором потребительского кредита, в том числе в

зависимости от изменений условий, предусмотренных в договоре потребительского кредита.

Кредитор не вправе в одностороннем порядке изменить постоянную процентную ставку и (или) порядок определения переменной процентной ставки за исключением случаев, предусмотренных законом. Кредитор обязан уведомить заемщика об изменении переменной процентной ставки не позднее одного месяца до начала срока кредитования, в течение которого будет применяться измененная переменная процентная ставка. Способы уведомления заемщика об изменении переменной процентной ставки определяются договором потребительского кредита. Измененный график платежей по договору потребительского кредита предоставляется заемщику в порядке, предусмотренном договором потребительского кредита.

Рассмотрим права и обязанности заемщика и кредитора.

Заемщик при получении и использовании потребительского кредита обязан осуществлять платежи по договору потребительского кредита в порядке и сроки, установленные договором потребительского кредита. Заемщик может иметь иные права и нести иные обязанности в соответствии с законодательством Российской Федерации и договором потребительского кредита.

Кредитор имеет право запросить у заемщика документы, необходимые для предоставления потребительского кредита и исполнения обязательств по договору потребительского кредита;

Кредитор обязан:

- предоставлять потребительский кредит в установленном договором порядке и сроке;
- возместить заемщику убытки, причиненные в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору потребительского кредита.

Кредитору запрещается включать в договор потребительского кредита следующие условия:

- в качестве условия предоставления потребительского кредита заключить другой договор, за исключением договора о выдаче заемщику банковской карты, если потребительский кредит предоставляется с использованием банковской карты, договора банковского счета, который открывается с целью осуществления операций с банковской картой, и договора, обеспечивающего обязательства заемщика, с кредитором или указанным им третьим лицом, если платежи по данному договору включаются в платежи по договору потребительского кредита;
- оставлять или передавать кредитору в качестве обеспечения всю сумму потребительского кредита.

Кредитор не вправе в одностороннем порядке изменить условия договора потребительского кредита, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Кредитор может иметь иные права и нести иные обязанности в соответствии с законодательством Российской Федерации и договором потребительского кредита.

Согласно статье 17, для оценки кредитоспособности заемщика могут использоваться методики, основанные на личном (уполномоченным лицом кредитора) или автоматизированном анализе факторов, влияющих на возврат потребительского кредита.

Кредитор вправе запрашивать информацию о кредитоспособности заемщика у третьих лиц в случаях, предусмотренных федеральным законом или договором потребительского кредита.

В марте 2009 г. вступила в силу Правительственная программа льготного автокредитования на приобретение автомобилей отечественной сборки стоимостью до 350 тысяч рублей.

О программе льготного кредитования на покупку автомобиля впервые было сказано в декабре 2009 г., когда было заявлено о выделении из бюджета субсидий на данные цели в размере 2 млрд. рублей в 2009 г. и таких же сумм в 2010 и 2011 гг.

Программа субсидированного автокредитования направлена на поддержку отечественного автопрома и восстановление потребительской активности населения, которая заметно снизилась в связи с возникшим экономическим кризисом. По оценкам специалистов, автомобильный рынок на сегодняшний день является отраслью, на которой наиболее сильно отразилось влияние кризиса, что привело к значительному снижению продаж.

21.02. 2009 г. вступило в силу Распоряжение Правительства №139-р от 9 февраля 2009 г. о направлении бюджетных средств кредитным организациям, чтобы возместить выпадающие доходы по кредитам, выданным физическим лицам на покупку автомобиля. На основании данного распоряжения Министерство экономического развития России и Минпромторг разработали Правила предоставления данных субсидий, которые были утверждены Правительством РФ 19 марта, а вступили в силу 01.04. 2009 г.

Согласно этим Правилам, кредитная организация вправе претендовать на получение субсидий, если от 50% её уставного капитала принадлежит Российской Федерации или Центробанку, либо организация является по отношению к указанной кредитной организации дочерней. Кроме того, данная организация должна иметь разветвлённую филиальную сеть, охватывающую все федеральные округа России. Кредитная организация, соответствующая всем этим требованиям может рассчитывать на ежемесячное получение средств из бюджета на возмещение выпадающих доходов в размере 2/3 ставки рефинансирования ЦБ (в настоящее время это 7,75 процента).

Возмещение выплачивается на основании заявки и заверенного отчёта, подтверждающего выдачу кредитов, соответствующих условиям правительственной программы субсидированного автокредитования. Автомобиль Peugeot 308 российского производства пополнил список машин, на которые распространяется действие государственной программы по льготному автокредитованию.

Закон № 56 вступил в силу 4 февраля 2010 г. "О предоставлении в 2010 году из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным российскими кредитными организациями в 2009 - 2010 годах физическим лицам на приобретение автомобилей".

Таким образом, в настоящее время по данной программе можно приобрести 52 автомобиля российского производства, среди которых, помимо Peugeot, есть автомобили марок Chevrolet, Fiat, Ford, Kia, Lada, Renault, Skoda, UAZ, ГАЗ, Hyundai, ТагаЗ.

Изначально кредит выдавался только на покупку автомобилей отечественных марок стоимостью до 350 тысяч рублей и предполагал внесение первоначального взноса в размере не менее 30 процентов от цены машины. Позже планка стоимости была поднята до 600 тысяч рублей, а первоначальный взнос снижен до 15 процентов. Всего в 2009 г. планировалось выдать 150 тысяч займов, однако за девять месяцев действия программы банки выдали всего 71 тысячу 486 кредитов.

В феврале 2010 г. правительство России приняло решение о продлении госпрограммы до 2012 г. включительно.

По состоянию на 8 июля 2010 г., в рамках возобновленной программы выдано 76 тысяч 135 автокредитов и получено 166 тысяч 946 заявок на них.

Таким образом, процессы кредитования на территории РФ регулирует Федеральный Закон "О потребительском кредите", распоряжение Правительства №139-р от 9 февраля 2009 г.

На основании данных законов заемщик при получении и использовании потребительского кредита обязан осуществлять платежи по договору потребительского кредита в порядке и сроки, установленные договором потребительского кредита; кредитор имеет право запросить у заемщика документы, необходимые для предоставления потребительского кредита и исполнения обязательств по договору потребительского кредита.

1.3 Развитие рынка автокредитования в России

Автокредитование в 2014 году по-прежнему остаётся одним из самых востребованных банковских продуктов. Каждая вторая машина приобретается именно с привлечением заёмных средств, причём за прошлый год было выдано более миллиона автокредитов, а по прогнозам специалистов, в этом году цифра только вырастет. Статистика автокредитования 2014 позволяет увидеть несколько интересных тенденций, которые касаются не только России, но и других государств.

Условия автокредитования в 2014 году стали мягче и доступнее, чем в предыдущем. Растёт число автокредитных программ, в которых заёмщикам предлагаются дополнительные льготные возможности: кредит теперь можно оформить за несколько минут без первого взноса, справок о доходах и даже без обязательного получения страховки КАСКО.

Однако все эти льготы в дальнейшем приводят к увеличению стоимости кредита, что, однако, не снижает их популярности. Интересная особенность – на рынке всё более растёт количество кредитов, выданных кептивными банками. Так называют финансовые организации, являющиеся частью концерна-производителя.

В России уже активно предлагаются кредиты от «Тойота Банка», «компании «Фольксваген Банк Рус» и т. д. Их назначение понятно: изготовитель не хочет делиться прибылью со сторонними банками, поэтому доля собственных кредитов начинает увеличиваться. Это выгодно и для

заёмщика: за счёт партнёрства с автосалонами в таких банках можно получить очень выгодные скидки.

Позитивных моментов немало, однако аналитики отмечают и несколько тревожных черт. Обеспеченные кредиты всегда больше привлекали банковские организации, но сейчас тенденции начали меняться: Растёт число невыплаченных долгов по условиям автокредитования 2014 года. Поскольку займы выдаются без проверки реальных доходов существенной части заёмщиков, наблюдается рост кредитных долгов населения. За прошлый год сумма невыплаченных автокредитов составила 457,7 тысяч рублей, а в этом году сумма не только не уменьшается, но и продолжает увеличиваться.

В числе проблемных регионов остаются обе Российские столицы, Краснодарский край, Татарстан и некоторые другие. Несколько замедляются темпы роста продаж автомобилей в целом. Первоначальные прогнозы экспертов были выше достигнутых результатов, что можно объяснить несколькими факторами: это и постепенное насыщение рынка, и рост цен на автомобили, и финансовая нестабильность в стране. Одно из самых больших разочарований для водителей - госфинансирование автокредитов в 2014 году было прекращено, и пока неизвестно, будет ли эта программа существовать в дальнейшем.

Она направлена на поддержку отечественного производства автомобилей, в том числе так называемых российских иномарок, поэтому она была очень важна именно для малообеспеченных слоёв населения. Сейчас дилерские площадки вынуждены самостоятельно искать решения для увеличения спроса.

Ещё новое в автокредитовании за 2014 год явление – повышенный интерес банков к кредитованию подержанных авто. Если раньше займы выдавались, в основном, на новый транспорт, то сейчас почти все салоны предлагают программу трейд-ин, подержанные машины в хорошем состоянии активно выставляются на продажу. Некоторые финансовые

организации предлагают кредиты на покупку машин у частных лиц, но таких предложений пока что не очень много. Также отмечается всё более тесное сотрудничество банков и страховых компаний.

При получении автокредита практически обязательным является страхование по программам КАСКО, но сейчас к нему всё чаще добавляется требование застраховать жизнь и здоровье заёмщика. Это приводит к дополнительным расходам для клиента, но для банков это повышает надёжность займов. Банки отмечают также рост случаев мошенничества в сфере автокредитования. Чаще всего они касаются перепродажи кредитных автомобилей, из-за чего покупатель оказывается в крайне затруднительном положении, а банки вынуждены получать автомобили через суд. В целях борьбы с таким мошенничеством был сформирован единый реестр кредитных авто. Теперь, если банк не вносит в него информацию о выданном займе, в дальнейшем он не может претендовать на перепроданный автомобиль.

Ожидаемые кредитные ставки на автомобили 2015 не должны измениться в сторону повышения. Банки, возможно, станут более разборчивыми в отношении своих клиентов, однако рост процентных ставок не ожидается.

Лидеры автокредитования 2014 – крупные банковские организации, предлагающие низкие процентные ставки, благодаря которым выдано максимальное количество займов. ТОП-5 этого года выглядит следующим образом:

Банк «Возрождение». Ставка по кредиту начинается от 13,5%, приобретать можно новые автомобили в салонах. Срок кредитования – до 5 лет.

Россельхозбанк предлагает кредиты на новые и подержанные машины по ставке от 14,5% годовых. Возможно кредитование на различные виды техники, первоначальный взнос – от 10% стоимости.

Газпромбанк предлагает широкий выбор программ, нацеленных на разные марки. Минимальная ставка – 14,5% годовых, срок кредитования – 5 лет, действуют программы на новые и поддержанные машины.

ВТБ24 предлагает кредиты нескольких типов, рассчитанные на покупку новых отечественных и иностранных автомобилей. Процентная ставка – от 14%, есть возможность получить кредит на срок до 7 лет.

Сбербанк России остаётся одним из лидеров автокредитования. Ставка здесь также начинается от 14,5%, однако на некоторые марки предлагаются льготные кредиты. По программам автокредитования 2014 есть возможность получить до 5 млн. рублей. Во всех этих банках заёмщик должен обязательно застраховать купленный автомобиль, по большинству программ требуется обязательное подтверждение платёжеспособности. Рынок автокредитования 2015 по прогнозам экспертов вряд ли будет быстро расти. Повышается общая закредитованность населения, банками постепенно ужесточаются требования, поэтому сложно ожидать, что существенно расширится число кредитных программ.

С января по октябрь 2014 года банки выдали не более 675 тысяч автокредитов, что на 15% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Доля автокредитов снизилась на 25% и на данный момент составляет не более 38% (в 2013 году она была на уровне 50%, в 2012 году – 45%, в 2011 году – 40%). Таким образом, сейчас на рынке мы наблюдаем максимально низкий показатель за последние 4 года. Если макроэкономическая ситуация в стране в ближайшее время существенным образом не изменится в положительную сторону, то можно прогнозировать, что доля кредитных автомобилей продолжит снижаться и уже в 2015 году этот показатель опустится до отметки 30-35%.

Объем займов на покупку автомобилей, полученных гражданами за первые 10 месяцев текущего года, сократился на 10% до 369,2 млрд. руб.

Сложившуюся ситуацию можно объяснить рядом объективных причин.

Во-первых, в отличие от текущего года в прошлом, 2013 году, действовала программа Минпромторга по стимулированию продаж в кредит автомобилей, по которой предоставлялась существенная скидка к процентной ставке, из-за чего, в том числе, росла заинтересованность граждан в автокредитах. В 2014 году эта программа прекратила свое действие, что непосредственным образом сказалось на снижении количества автомобилей, приобретенных в кредит.

Во-вторых, на рынке автопродаж последние несколько месяцев наблюдается заметное перераспределение интересов потенциальных покупателей в сторону подержанных автомобилей. Многие россияне вообще приняли решение отложить на неопределенный срок приобретение нового автомобиля. Этой осенью предпочтение отдавалось вложению имеющихся накоплений в покупку недвижимости, в том числе, и с помощью ипотечного кредитования, а также формированию сбережений.

Кроме того, необходимо также учесть, что на падение рынка автокредитования повлияло и то, что банки на фоне общей закредитованности населения и роста уровня просроченной задолженности по платежам повысили ставки и на автокредиты, а также увеличили первоначальные взносы - в среднем процент по кредитным программам вырос на 2-3%, а ставка первоначального взноса повысилась на 10%, все это снижает привлекательность автокредитования в глазах потенциальных заемщиков.

Также стоит отметить, что сегмент кредитования автомобилей изначально подразумевает залог (в качестве которого непосредственно выступает сам автомобиль), однако в отличие, например, от квартиры, машина теряет в цене каждый месяц и при реализации предмета залога в случае дефолта заемщика кредитор получит максимум 50-60% от суммы ранее выданного кредита, что делает данный сегмент кредитования менее привлекательным для банка с точки зрения его надежности.

Средний размер автокредита составляет сегодня в среднем 546,9 тыс. рублей, что на 11% больше, чем годом ранее. Основная причина – рост стоимости самих автомобилей, особенно это касается машин иностранного производства.

Однако несмотря на то, что рынок автокредитования замедлил свой рост, просроченная задолженность в данном сегменте продолжает увеличиваться. На 01.11.2014 года просрочка составила 56,73 млрд. рублей, рост с начала года – более 35%. По итогам года данный показатель может составить около 59 млрд. рублей, что будет означать ее годовой прирост в размере 40,4%. Это рекордное увеличение за последние 3 года – в период 2012-2013 г.г. ежегодный рост не превышал 25%.

Увеличение просроченной задолженности связано с рядом факторов: ухудшение финансового положения населения (реально располагаемые доходы населения выросли за год всего на 0,6% при росте инфляции 8%). Очевидно, что при текущем уровне за кредитованности заемщикам все сложнее соблюдать платежную дисциплину (средний показатель по стране составляет 1,7 кредита на должника (в прошлом году 1,4), максимальный – 17-20 просроченных кредитов разным банкам у одного заемщика).

Увеличилась и доля граждан, обслуживающего одновременно несколько кредитов, равно как и выросла доля ежемесячного дохода, которая идет на их оплату (сегодня показатель DTI (отношение долга к доходам) порой достигает 45% (критическим считается показатель в 50%).

Ухудшение платежеспособности населения в данном сегменте кредитования легко подтверждается и сроком выхода на первую просрочку. Если год назад средний заемщик переставал обслуживать кредит за купленный автомобиль через 24,4 месяца (или через 2 года), то сейчас этот показатель 14,9 месяца (или 1,2 года) – то есть всего за 1 год платежеспособность населения в данном сегменте кредитования снизилась практически в 2 раза.

Еще раз стоит отметить, что сейчас банки как никогда озабочены своими финансовыми показателями, поэтому в отличие от предыдущих лет кредиты на покупку автомобиля они выдают более осторожно, внимательно оценивая заемщика и стараясь минимизировать свои риски. Кроме того, кредиторы в разы повысили свои требования к кредитной истории заемщика и его финансовому положению.

Следствием общего роста объема просроченной задолженности по автокредитам является и увеличение данного сегмента в портфеле коллекторских агентств. На сегодня на долю автокредитов приходится около 15%, в 2012 году данный показатель был на уровне 10%, в 2011 – 4,4%, в 2010 – 2,1%, 2009 – 1,2%.



Рис. 1.1 Доля автокредитов среди всех видов кредитования

Среди проблемных регионов, в которых процент задолженности выше, чем у остальных, числятся Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Свердловская область, Челябинская область, Республика Башкортостан, Ростовская область, Новосибирская область, Самарская область, Тюменская область, Пермский край, Республика Татарстан.

Значительный рост демонстрирует и средний размер задолженности в данном сегменте: в 2012 году – 226,4 тыс. рублей, в 2013 году – около 323,1 тыс. рублей, в 2014 году – 385,97 тыс. рублей

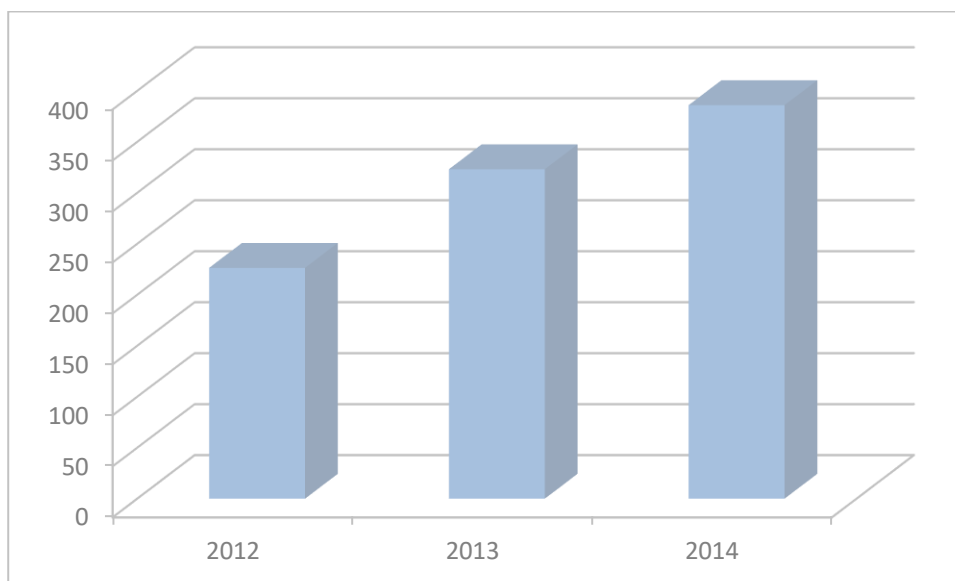


Рис. 1.2 Динамика роста задолженности по автокредитованию

Dist24.ru
ТГ: @student_help24_bot
Учебные работы под ключ!

Данная динамика связана с увеличением роста ставок кредитования в России – в среднем они сейчас составляют 16% (в 2013 – 13%), а также с ростом цен на сами автомобили. Средневзвешенная цена легковых автомобилей в России выросла с начала года на более чем 9% до 990 тыс. рублей (в 2013 году – 900 тыс. рублей, в 2012 году – 848,85 тыс. рублей), что является рекордным показателем за всю историю наблюдения за авторынком.

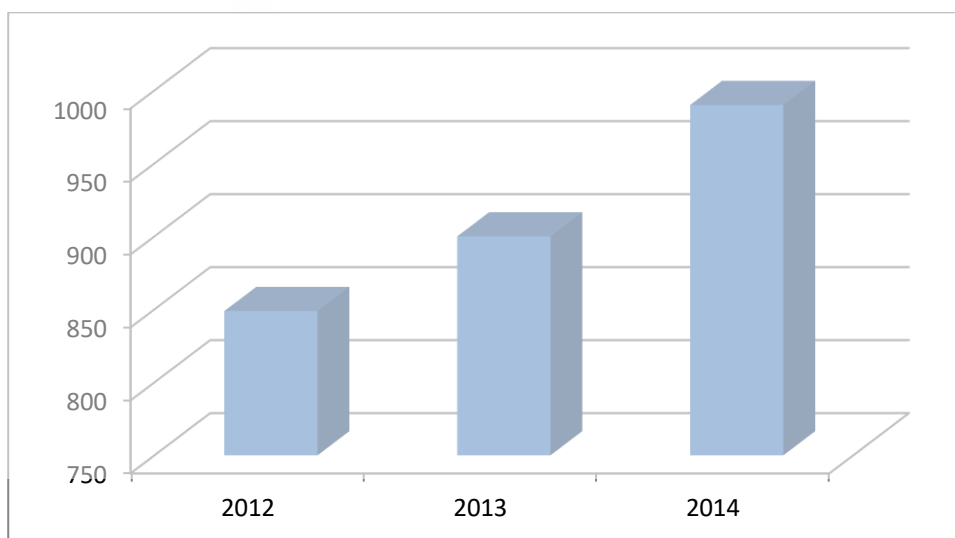


Рис. 1.3 Средневзвешенная цена легкового автомобиля

Рост просроченной задолженности в сегменте автокредитования обусловлен тем, что на фоне снижения темпов роста рынка кредитования происходит вызревание просроченной задолженности по кредитам, выданным в 2012-2013 года, когда банки следовали более либеральной политике выдачи кредитов. Сейчас многие банки изменили стратегию выдачи, и качество портфеля «молодых кредитов» заметно улучшилось.

Также произошли изменения и в работе с просроченной задолженностью – к нам в работу стали поступать долги на более раннем сроке просрочки. Такие изменения дают возможность коллекторам работать не только на этапе взыскания полной суммы выданного кредита, но и возвращать заемщиков в график платежей, предотвращая дефолт и сохраняя клиента для банка».

Помимо программ универсальных банков, сейчас существует большое количество вариантов автокредита от самих автопроизводителей, которые могут работать как через партнерские банки, так и через собственные кредитные организации (Toyota, Skoda, Volkswagen). Как и раньше, снижение процентных ставок достигается за счет того, что производитель пропорционально уменьшает для покупателя розничную цену на автомобиль.

В таблице 1.1 отражены фирменные кредиты на популярные марки автомобилей в 2014 году

Таблица 1.1 Фирменные кредиты на популярные марки автомобилей в 2014 году

Название программы	Ставка рекламная / в дог-ре (%)	Срок кредита (мес.)	Мин. первонач. взнос (%)
Chevrolet Finance	0 / 11,9	12	50
Ford Credit	14,2-21	12-60	15
Kia Finance (для Rio)	0 / 10,5-17	12	50

Nissan Finance (для Juke)	0 / 12,5	12	15
Renault Credit	0 / 12,5	12	50
Skoda Finance	11,4-16,5	3-60	15
Volkswagen Finance	9,9-16,5	3-60	15
Тойота Банк	5,9-18,8	12-60	15
Лада Финанс	1,99 / 8,5-23	6-60	0

Существенных изменений в порядке и условиях выдачи кредитов на покупку автомобилей в текущем году не ожидается. Однако есть некоторые моменты, на которые желающим взять кредит на покупку автомобиля в 2014 году стоит обратить внимание.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

Глава 2. Анализ практики автокредитования на примере ОАО «россельхозбанк»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «Россельхозбанк»

Открытое акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» (далее - Банк, ОАО «Россельхозбанк») создано в 2000 году в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 15.03.2000 № 75-рп. Банк является ключевым звеном национальной кредитно-финансовой системы обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций АПК.

Миссия Банка - эффективное и комплексное удовлетворение потребностей товаропроизводителей агропромышленного, рыбохозяйственного и лесопромышленного комплексов, населения и бизнеса сельских территорий, малых и средних городов в качественном и доступном банковском обслуживании и сопутствующих финансовых услугах, всемерное содействие формированию и функционированию национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного, рыбохозяйственного и лесопромышленного комплексов и устойчивому развитию территорий.

100% акций ОАО «Россельхозбанк» принадлежат Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, действующего на основании постановления Правительства Российской Федерации от 05.06.2008 № 432 «О Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом».

К настоящему времени ОАО «Россельхозбанк» занимает ведущие позиции как в банковской системе Российской Федерации, так и в секторе аграрного кредитования.

По банковской системе за 2013 год кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, выросли на 12,7%, кредиты физическим лицам - на 28,7%. По Банку аналогичные показатели составили соответственно 13,6% и 24,9%. Доля Банка в кредитовании нефинансовых организаций на 01.01.2014 составила 4,5%.

В настоящее время Банк устойчиво входит в Топ-5 российских банков по основным показателям деятельности:

- 1-е место в кредитовании сельского хозяйства и АПК;
- 2-е место в России по размеру банковской сети;
- 2-е место по кредитованию малого и среднего бизнеса;
- 4-е место по размеру кредитного портфеля нефинансовым организациям;
- 4-е место по размеру собственного капитала.
- 5-е место по размеру активов.

Основными конкурентами ОАО «Россельхозбанк» на рынке корпоративного кредитования являются ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Альфа-Банк», ОАО «НОМОС-БАНК», ЗАО «ЮниКредит Банк», ОАО «Промсвязьбанк», ЗАО «Райффайзенбанк», ОАО АКБ «РОСБАНК», ОАО «Московский кредитный банк», ОАО «Банк «Санкт-Петербург», а также Внешэкономбанк.

Основными конкурентами ОАО «Россельхозбанк» в кредитовании физических лиц являются ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ 24», ООО «ХКФ Банк», ЗАО «Банк Русский Стандарт», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Альфа-Банк», ОАО АКБ «РОСБАНК». Доля ОАО «Россельхозбанк» в кредитовании заемщиков агропромышленного комплекса по состоянию на 01.01.2014 составила:

- по отрасли «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях» - 40,7%;

- по отрасли «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» - 16,5%;
- по отрасли «Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства» - 8,5%.

ОАО «Россельхозбанк» проводит активную работу по позиционированию на международном банковском рынке в качестве системообразующего, транспарантного, высоконадежного финансового института, на постоянной основе взаимодействуя с международными рейтинговыми агентствами, институциональными инвесторами, иностранными партнерами и контрагентами Банка, участвуя в меж-странных деловых советах, межправительственных комиссиях и конференциях.

Банк занимает 159-е место по размеру капитала в опубликованном в июле 2013 года рэнкинге Топ-1000 крупнейших банков мира журнала The Banker.

Среди российских банков и банков Центральной и Восточной Европы ОАО «Россельхозбанк» занимает 4-е место.

Кредитные рейтинги Россельхозбанка являются рейтингами инвестиционного класса и подтверждают высокий уровень кредитоспособности и, как следствие, инвестиционной привлекательности Банка.

В целях повышения инвестиционной привлекательности Банка и его долговых инструментов ОАО «Россельхозбанк» установлены крепкие связи с крупнейшими инвесторами по всему миру.

На регулярной основе проводится информирование инвестиционного сообщества о текущей деятельности Банка, финансовых результатах и стратегических планах дальнейшего развития. Организовываются встречи, конференц звонки, готовятся подробные презентационные материалы, проводятся роуд-шоу для обеспечения охвата максимального круга инвесторов при организации выпусков еврооблигаций и других публичных

долговых заимствований Банка. Осуществляется поддержка в актуальном состоянии информации на интернет-сайте Банка, специально разработанном для международной аудитории.

ОАО «Россельхозбанк» является членом Американско-Российского Делового Совета (АРДС), Российско-Китайского Делового Совета (РКДС), Канадской деловой ассоциации в России и Евразии (CERBA), Международной конфедерации сельскохозяйственного кредитования (СІСА), Ассоциации российских банков (АРБ) и Ассоциации региональных банков России (Ассоциации «Россия»). Активное участие в деятельности указанных международных некоммерческих организаций является важной составляющей работы, проводимой Банком по укреплению своих позиций в России и за рубежом, по углублению взаимовыгодного сотрудничества с иностранными банками и партнерами, по привлечению на обслуживание в Банк клиентов, осуществляющих крупные проекты в области сельского хозяйства, АПК и смежных отраслей.

Представители Банка принимают участие в международных финансовых конгрессах, конференциях, форумах, заседаниях и встречах, что позволяет получать информацию о различных новациях и передовом опыте в банковской сфере и способствует дальнейшему укреплению и развитию двусторонних отношений Банка с контрагентами. В период с 2000 по 2013 годы Банк прошел ряд этапов развития, обусловленных составом и содержанием мер государственной политики в области формирования национальной кредитно-финансовой системы АПК России.

Основным нормативным документом, определявшим развитие АПК до 2013 года, являлась Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. С 2008 года в рамках реализации Госпрограммы-2012 Банком было предоставлено кредитов на сумму более 1,7 трлн руб.

Банк стал одним из крупнейших банков в стране, лидером в кредитовании отечественного АПК. Кроме того, была создана вторая по величине региональная сеть, обеспечивающая широкую территориальную доступность продуктов Банка.

С 2013 года Правительство Российской Федерации ввело в действие Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (далее - Госпрограмма-2020). Банк планирует сохранять лидирующую роль в кредитовании по направлениям, предусмотренным в Госпрограмме-2020.

Основные положения Госпрограммы-2020 легли в основу Стратегии ОАО «Россельхозбанк» до 2020 года (далее - Стратегия).

Долгосрочные ориентиры Банка определены с учетом основных целей и задач Стратегии, «Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», а также Госпрограммы-2020, предусматривающих комплексное развитие всех отраслей и сфер деятельности АПК страны, включая:

- повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей как условие перехода к инновационной модели развития АПК;
- развитие всех форм малого предпринимательства на селе, в том числе поддержку начинающих фермеров;
- устойчивое развитие сельских территорий;
- развитие кооперации и интеграционных связей в АПК.

Таким образом, Банк планирует сохранить свою долю в кредитовании АПК, РХК и ЛПК, укрепив позиции в качестве основного инструмента реализации государственных программ поддержки этих отраслей, как федеральных, так и региональных.

На рисунке 2.1 отражена динамика изменения чистых активов банка.

Динамика роста активов

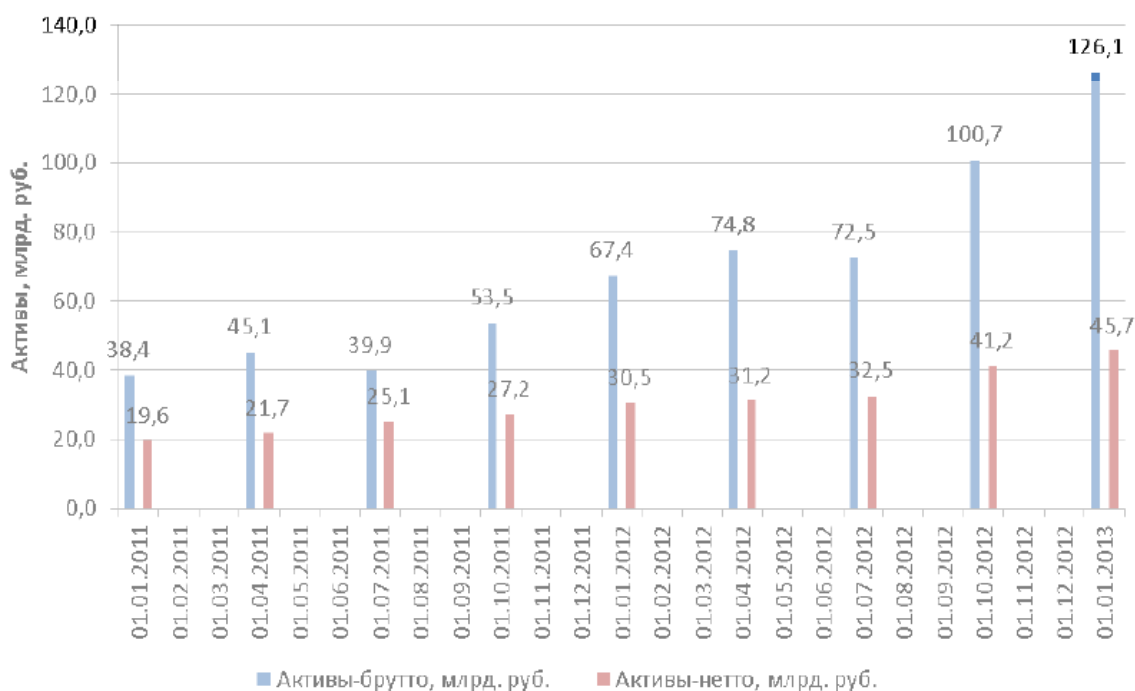


Рис. 2.1 Динамика изменения чистых активов ОАО «Россельхозбанк»

Банк значительно улучшил свои позиции в Топ-500 российских кредитных организаций (по версии РБК), переместившись по всем основным показателям на более высокие строчки рейтингов. В частности, по величине чистых активов ОАО «Россельхозбанк» переместился со 108-го на 95-е место. По ликвидным активам по состоянию на 1 января 2013 года Банк занял 56-ю строчку в Топ-500, улучшив свои показатели в течение года на 28 позиций (84-е место на 1 января 2012 года и 139-е место на 1 января 2011 года).

Предоставленные кредиты клиентам Банка увеличились на 30,13% или на 6,12 млрд. рублей. Ссудная задолженность юридических лиц за 2012 год выросла на 32,77%, или на 5,68 млрд. рублей. Удельный вес кредитов, предоставленных корпоративным клиентам, составляет 87,03% в общем кредитном портфеле. Динамика изменения кредитного портфеля отражена на рис. 2.2



Рис. 2.2 Динамика кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк»

Банк проводит взвешенную кредитную политику и соблюдает принцип сохранения средств акционеров. В целях минимизации возможных потерь отношения с клиентами в процессе кредитования строятся с достаточной степенью осторожности.

Капитал Банка за 2013 год возрос на 155,07%, или на 4,56 млрд. рублей. Капитальная база соответствует требованиям Банка России. Динамика роста капитала отражена на рис. 2.3.



Рис. 2.3 Динамика изменения собственного капитала ОАО «Россельхозбанк»

Финансовый результат Банка на 1 января 2015 года составил 358,63 млн. рублей.

Балансовая прибыль Банка уменьшилась на 80%, или на 1,4 млрд. рублей, что вызвано большим объемом вложений в развитие филиальной сети и открытием новых обособленных структурных подразделений.

Прибыль на активы (ROA) равна 1,05% при норме не менее 1%. Это означает, что рентабельность операций Банка стабильная и находится на приемлемом уровне.

2.2 Анализ услуг банка по автокредитованию

В таблице 2.1 отражено качество кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк» за 2012-2013 гг.

Таблица 2.1

Качество кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк» за 2012-2013

	2012			2013			отклонение		
	непросроченные ссуды	просроченные ссуды	Итого	непросроченные ссуды	просроченные ссуды	Итого	непросроченные ссуды	просроченные ссуды	Итого
коммерческое кредитование малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей	793690	83433	877123	888385	63667	952052	946951	-197661	749290

ей									
автокредитован ие физических лиц	960882 4	10600 6	971483 0	368356 11	87449 2	377101 03	272267 87	768486	27995 273
потребительские и прочие ссуды физическим лицам	757962 2	52107 4	810069 6	113182 46	10042 79	123225 25	373862 4	483205	42218 29
Кредитные карты и овердрафты	26431	378	26809	266599 7	32909 4	299590 1	263956 6	328716	29690 92
Итого кредитов и авансам клиентов до вычета резерва по обесцен ивание кредитного портфеля	251517 79	14617 89	266135 68	597037 07	28445 35	625482 42	345519 28	138274 6	35934 674

вычет резерва по обесцен ивание кредитн ого портфел я	189486	43452 8	624014	255458	14397 99	169525 7	65972	100527 1	10712 43
Итого кредито в и авансам клиенто в после вычета резерва по обесцен ивание кредитн ого портфел я	249622 93	10272 61	259895 54	594482 49	14047 36	608529 85	344859 56	377475	34863 431

На основании данной таблицы можно говорить о том, что общая сумма выданных кредитов в 2014 году выросла на 34863431 тыс. руб. и составило 60852985 тыс. руб.

Общая сумма коммерческого кредитования в 2014 году выросла 749920 тыс. руб. и составило 9520523 тыс. руб.

Автокредитование физических лиц в 2014 году выросло на 27995273 тыс. руб. и составило 37710103 тыс. руб.

Потребительские и прочие ссуды физическим лицам выросло на 4221829 тыс. руб. и составило 12322525 тыс. руб.

Динамика роста коммерческого портфеля ОАО «Россельхозбанк» за 2013-2014 год отражена на рис. 2.4

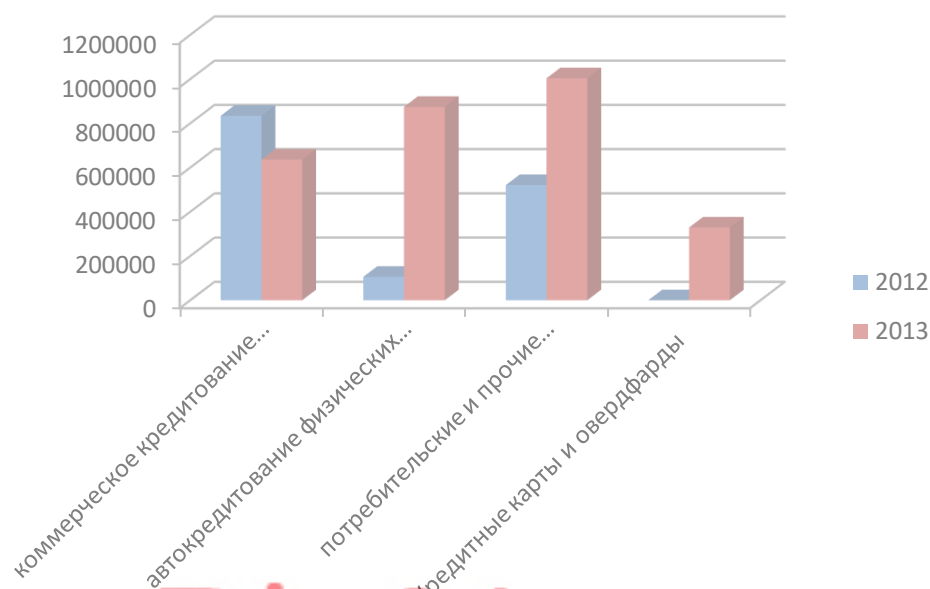


Рис. 2.4 Динамика роста кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк» за 2013-2014

ТГ: @student_help24_bot

Рассмотрим кредитные программы ОАО «Россельхозбанк» по автокредитованию.

Учебные работы под ключ!

В ОАО «Россельхозбанк» действует две программы автокредитования.

Программа кредитования на покупку нового легкового автомобиля иностранного или российского производства

Кредит выдается на следующих условиях:

- приобретаемый автомобиль категории «В», «С», «D», «Прицеп»
- максимальная сумма кредита до 3 000 000 рублей (включительно)
- валюта кредита – рубли РФ
- первоначальный взнос не менее 10% от стоимости нового автомобиля (при включении КАСКО в сумму кредита - не менее 20%)

- срок кредита – до 5 лет (включительно)
- комиссия за предоставление кредита – отсутствует
- порядок погашения – ежемесячно дифференцированными / аннуитетными платежами (по выбору Заемщика)
- обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля
- кредит может быть предоставлен как на приобретение автомобиля, так и на уплату страховой премии/ страхового взноса (КАСКО) за первый год страхования
- срок рассмотрения кредитной заявки - до 4 рабочих дней¹

При выдаче автокредита по данной программе заключается следующие договора:

- договор банковского счета в валюте кредита (при отсутствии у заемщика действующего договора банковского счета в валюте кредита)
- договор страхования транспортного средства (страхование КАСКО (повреждение, полная гибель, утрата))
- договор страхования жизни и здоровья (при согласии заемщика осуществлять страхование своей жизни и здоровья)

Порядок предоставления кредита - путем безналичного перечисления суммы кредита на счет заемщика для дальнейшего перечисления на счет продавца автомобиля/страховой компании

Заемщик вправе отказаться от получения кредита до момента зачисления кредита на счет заемщика путем предоставления в Банк письменного заявления в произвольной форме

Допускается полное или частичное досрочное погашение кредита по заявлению заемщика. Минимальный размер досрочно возвращаемого кредита неограничен. Плата за досрочное погашение не взимается

В таблице 2.2 отражены основные процентные ставки по данному кредиту

Таблица 2.2 Процентные ставки (% , годовых):

Размер первоначального взноса	Срок кредитования		
	До 12 месяцев	От 12 до 36 месяцев	От 36 до 60 месяцев
10	21	22	22,5

Рассмотрим программу кредитования на покупку подержанного автомобиля иностранного и отечественного производства.

Данная программа действует на следующих условиях

- приобретаемый автомобиль категории «В», «С», «D», «Прицеп»
- максимальная сумма кредита до 3 000 000 рублей (включительно)
- валюта кредита – рубли РФ
- первоначальный взнос не менее 20% от стоимости подержанного автомобиля (при включении КАСКО в сумму кредита - не менее 30%)
- срок кредита – до 5 лет (включительно)
- комиссия за предоставление кредита – отсутствует
- порядок погашения – ежемесячно дифференцированными / аннуитетными платежами (по выбору Заемщика)
- обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля
- кредит может быть предоставлен как на приобретение автомобиля, так и на уплату страховой премии/ страхового взноса (КАСКО) за первый год страхования
- срок рассмотрения кредитной заявки - до 4 рабочих дней

В таблице 2.3 отражены основные процентные ставки по данному кредиту

Таблица 2.3 Процентные ставки (% , годовых):

Размер первоначального взноса	Срок кредитования		
	До 12 месяцев	От 12 до 36 месяцев	От 36 до 60 месяцев
20	23	24	24,5

Надбавки и скидки к процентным ставкам (суммируются, если применимо):

+ 2,50% в случае отказа заемщика и/или солидарных заемщиков, доход которых был учтен при расчете суммы кредита, осуществить страхование жизни и здоровья либо несоблюдении ими принятого на себя обязательства по обеспечению непрерывного страхования жизни и здоровья в течение всего срока действия кредитного договора

- 0,50% для работников предприятий, являющихся участниками «зарплатного проекта»

Для получения данного кредита банк выставляет следующие требования:

- От 18 до 65 лет при условии, что срок возврата кредита наступает до исполнения Заемщику 65 лет
- Российская Федерация
- Стаж работы: не менее 4 месяцев на последнем (текущем) месте работы и не менее 1 года общего стажа за последние 5 лет
- Постоянная регистрация по месту расположения регионального филиала/его структурных подразделений

Для получения данного кредита заемщику необходимо предоставить следующие документы:

Паспорт РФ или иной документ, удостоверяющий личность Заемщика/Созаемщика с отметкой о регистрации

- Заявление – анкета на предоставление автокредита / анкета-паспорт Клиента - гражданина ведущего ЛПХ
- Документы, подтверждающие размер доходов и размер производимых удержаний за последние 4 месяца Заемщика /Созаемщика — по форме № 2-НДФЛ либо по Форме Банка

- Копия трудовой книжки, заверенная работодателем, или копию трудового договора с основного места работы Заемщика/Созаемщика
- Военный билет/удостоверение гражданина, подлежащего призыву на военную службу – для мужчин в возрасте до 27 лет.

До заключения кредитного договора необходимо предоставить в Банк следующие документы:

- договор купли-продажи автомобиля;
- копию паспорта транспортного средства автомобиля, заверенную продавцом;
- платежные документы, подтверждающие оплату собственными средствами части стоимости автомобиля;
- счет на оплату части стоимости автомобиля по договору купли-продажи;
- счет на оплату страховой премии/ страхового взноса (КАСКО) (при кредитовании на приобретение автомобиля и уплату страховой премии/ страхового взноса (КАСКО))

Исполнение заемщиком обязательств по кредитному договору возможно путем наличного и безналичного пополнения банковского счета заемщика, в том числе с использованием платежных карт, выпущенных к этому счету, и без использования платежных карт с указанием реквизитов платежных карт.

Бесплатное пополнение банковского счета заемщика осуществляется посредством:

- внесения наличных денежных средств в кассу Банка
- внесения наличных денежных средств с использованием платежных карт, выпущенных к банковскому счету заемщика, в любых кассах Банка и банкоматах Банка с функцией приема наличных денежных средств

- внесения наличных денежных средств без использования платежных карт с указанием реквизитов платежных карт, выпущенных к банковскому счету заемщика, в любых кассах Банка
- безналичного перевода денежных средств с иного счета заемщика, открытого в Банке (далее – иной счет), в подразделении Банка, в котором открыт иной счет;
- безналичного перевода денежных средств с иного счета заемщика, открытого с использованием дебетовых платежных карт, выпущенных к иному счету, в любых банкоматах Банка.

При необходимости осуществления перевода денежных средств в валюте, отличной от валюты кредита, Банком производится конвертация списанных денежных средств по курсу, установленному Банком на дату конвертации.

Возможно увеличение суммы расходов заемщика на обслуживание кредита по сравнению с ожидаемой для кредитов в иностранной валюте – при возрастании курса конвертации иностранной валюты к рублю РФ.

По усмотрению заемщик может согласиться/отказаться на уступку/от уступки Банком прав требований, возникающих из кредитного договора, любому третьему лицу по своему усмотрению, в том числе лицу, не имеющему лицензии на право осуществления банковской деятельности, а также согласиться/отказаться на предоставление/от предоставления Кредитору права передавать новому кредитору документы и информацию в отношении кредитного договора и прав требований по нему, включая сведения, отнесенные в соответствии со ст. 26 федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 к банковской тайне, в объеме, необходимом для исполнения Кредитором обязанности по предоставлению новому кредитору документов и сведений, удостоверяющих права требования и имеющих значение для их осуществления, в соответствии со ст. 385 ГК РФ.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение Заемщиками обязательств по возврату кредита (основного долга) и уплате процентов за пользование кредитом начисляется неустойка на сумму просроченной задолженности по основному долгу и процентам за каждый календарный день просрочки исполнения обязательств по уплате денежных средств, начиная со следующего за установленным Графиком дня уплаты соответствующей суммы:

- в период с даты предоставления кредита по дату окончания начисления процентов (включительно) - начисляется неустойка в размере 20 % годовых;
- в период с даты, следующей за датой окончания начисления процентов, и по дату фактического возврата Банку кредита в полном объеме - начисляется неустойка в размере 0,1% за каждый календарный день просрочки (нарушения обязательства).

За неисполнение (ненадлежащее исполнение) Заемщиками (Поручителями, Залогодателями) обязательств по представлению в срок документов и сведений, а также неисполнение (ненадлежащее исполнение) иных обязательств, предусмотренных договорами начисляется неустойка в виде штрафа в размере 10 минимальных размеров оплаты труда, установленных законодательством РФ на дату подписания кредитного договора. Штраф начисляется единоразово, за каждый факт неисполнения (ненадлежащего исполнения) обязательств.

Любой спор, возникающий по кредитному договору и/или в связи с ним, в том числе любой вопрос в отношении существования, действительности, исполнения или прекращения кредитного договора, при недостижении Заемщиком и Банком согласия по нему, подлежит передаче на рассмотрение в суд общей юрисдикции, определяемый в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Глава 3 Совершенствование автокредитования в ОАО «Россельхозбанке»

3.1 Разработка направлений по совершенствованию процедуры автокредитования в ОАО «Россельхозбанке»

В качестве практических рекомендаций по совершенствованию системы автокредитования в ОАО «Россельхозбанк» предлагаются следующие решения:

1. Разработка новых конкурентных продуктов автокредитования.

Учитывая существующие в ОАО «Россельхозбанк» недостатки процесса разработки кредитных программ автокредитования, а именно:

- 1) анализ потребностей потенциальных клиентов проводится поверхностно, сегментация клиентской базы не проводится;
- 2) формирование новых кредитных программ осуществляется без учета необходимости создания для заемщиков выгодных условий;
- 3) не учитываются особенности каналов реализации автокредитов;
- 4) в программах автокредитования присутствуют значительные ограничения, не позволяющие кредитовать многие востребованные продукты автомобильного рынка: легковые и грузовые автомобили отечественного и иностранного производства, ограничения по тоннажности и приобретаемых транспортных средств

разработаны проектные решения по совершенствованию процесса разработки продуктов автокредитования с целью максимального повышения их конкурентоспособности.

Для успешной разработки новых конкурентных продуктов в целях повышения конкурентоспособности ОАО «Россельхозбанк» в сегменте автокредитования необходимо предлагать выгодные для клиента финансовые условия, дополнительные уникальные возможности для клиентов (уникальность предложения на рынке), диверсифицировать продукты по типам клиентов и в зависимости от каналов продаж. ОАО «Россельхозбанк»

предлагается внедрить в практику автокредитования следующие механизмы, выгодные для заемщиков, а значит влияющие на рост клиентской базы:

- 1) предложение 0% ежемесячных комиссий по классическим программам автокредитования;
- 2) оптимальное сочетание минимальной процентной ставки и процентной ставки по кредиту по экспресс-программам;
- 3) аннуитетные платежи, позволяющие клиентам оптимизировать свои расходы; отсутствие комиссий за досрочное погашение кредита;
- 4) понижение процентной ставки при предоставлении официального документа, подтверждающего доход;
- 5) наиболее выгодные условия кредитования для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в банке;
- 6) минимальная единовременная комиссия (например, за выдачу кредита).

Важно отметить, что при разработке кредитных продуктов необходимо учитывать как потребности в них различных категорий клиентов, так и особенности каналов их реализации: среди продуктов банка каждый клиент должен найти подходящий именно ему.

ОАО «Россельхозбанк» предлагается расширить кредитные программы автокредитования путем включения в них более широких возможностей кредитования и дополнительных категорий транспортных средств, востребованных в Москве:

- легковые и грузовые автомобили отечественного и иностранного производства;
- отсутствие ограничения по тоннажности и приобретаемых транспортных средств;
- возможность кредитования индивидуальных предпринимателей;
- возможность рассмотрения индивидуальных заявок клиентов на нестандартных условиях. Кроме того, партнеры банка должны иметь возможность реализовывать автомобили по программам экспресс-

кредитования в день обращения клиента в салон по имеющимся у клиента с собой документам.

В соответствии с указанными выше требованиями должны быть разработаны базовые условия:

- перечень обязательных параметров кредитного продукта (ставки, сроки, комиссии, требования к заемщикам и поручителям,
- минимальная и максимальная суммы кредита по программе,
- минимальный уровень эффективной доходности по продукту), утверждаемый комитетом по продуктам и продажам банка.

Таким образом, у каждой группы заемщиков автокредитов ОАО «Россельхозбанк» предполагается выявить сравнительно однородные потребности в продукте и в соответствии с этим сориентировать кредитную политику банка. С целью обеспечения максимальной конкурентоспособности продвигаемых продуктов должны разрабатываться специальные условия реализации - перечень индивидуальных изменяемых параметров кредитного продукта (ставка, комиссии), которые могут быть изменены уполномоченным лицом ОАО «Россельхозбанк» по розничному бизнесу для обеспечения соответствия условий программ конкретным требованиям.

Такая целенаправленная кредитная политика позволит привлечь дополнительно не менее 10-12% потенциальных клиентов. Предварительный расчет доходности внедрения программы адресности» автокредитования для ОАО «Россельхозбанк» приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Предварительный расчет доходности внедрения программы адресности» автокредитования для ОАО «Россельхозбанк»

Показатель	На 01.10.2014.	Прирост показателя, %	Расчет на 2011 год
1. Количество выданных автокредитов	1301	+10%	1431
2. Средний размер автокредита в 2013 году,	652,0	-	652,0

тыс.руб.			
3. Объем кредитования, млн.руб. (стр. 1 * стр. 2)	848,3	+10%	933,0
4. Среднегодовая процентная ставка по автокредитованию, %	15,0	-	15,0
5. Средний годовой доход банка от автокредитования, млн.руб. (стр. 3 * стр. 4)	127,2	+10%	139,5
Прирост дохода, млн.руб.			+12,3

Таким образом, адресность кредитной политики и привлечение дополнительных потенциальных клиентов позволит получить ОАО «Россельхозбанк» дополнительный доход в размере не менее 12,3 млн.руб. в год.

2. Внедрение системы реализации программ автокредитования по принципу продуктов-локомотивов.

С целью преодоления статичности процесса реализации программ автокредитования в ОАО «Россельхозбанк» предлагается внедрить в практику автокредитования принцип продуктов-локомотивов.

Суть данного проектного решения состоит в том, чтобы при имеющейся базовой программе автокредитования ОАО «Россельхозбанк» в зависимости от состояния рынка автокредитов смещать акценты на наиболее актуальные продукты. Тем самым очень важно определять продукты-локомотивы для продаж в ОАО «Россельхозбанк» в зависимости от различных факторов:

- спроса на рынке автокредитования,
- отношений с партнерами,
- типа точки продаж

При реализации стратегии развития автокредитования в ОАО «Россельхозбанк» необходимо делать акцент на определенных продуктах в зависимости от потребностей рынка или развитости отношений с партнерами.

Данную работу рекомендуется вести по следующей схеме:

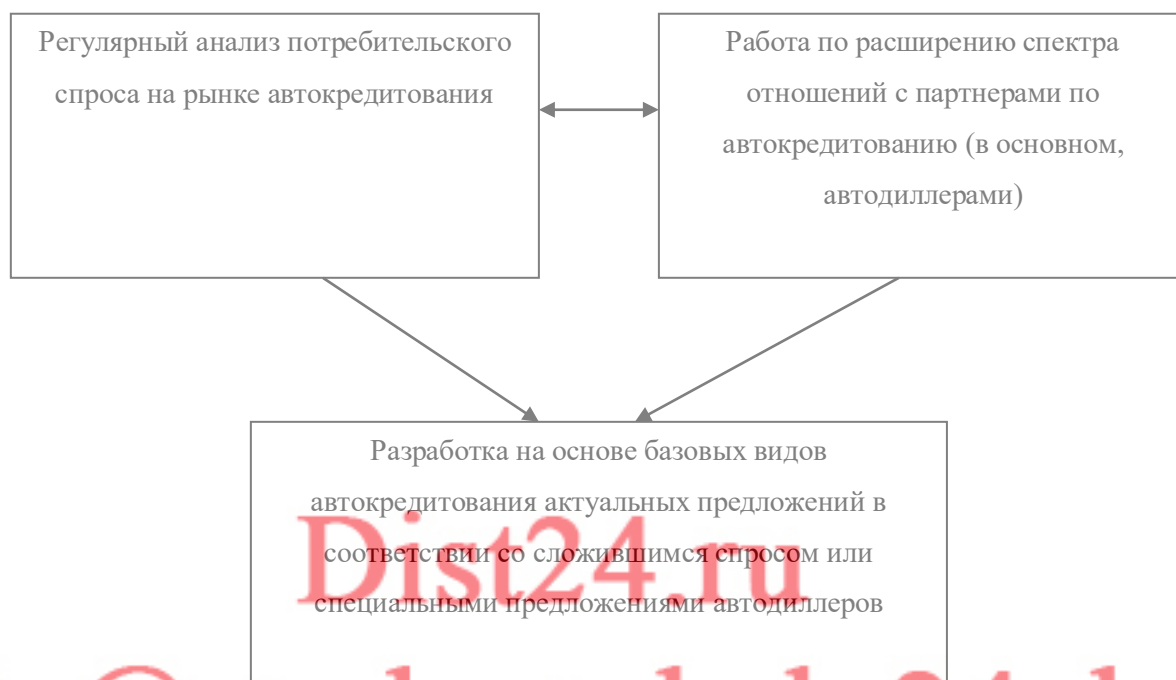


Рис. 3.1. Схема реализации программ автокредитования по принципу

продуктов-локомотивов для ОАО «Россельхозбанк»

Существенным недостатком системы автокредитования ОАО «Россельхозбанк» является также и то, что программы не учитывают в полной мере специфику регионального рынка г.Белгорода.

Так, в Белгороде локомотивом являются дорогие иномарки, а также моторные лодки, яхты. Для отдельных категорий граждан необходима разработка программ реализации автокредитов на подержанные автомобили.

При наличии развитых связей с партнерами необходимо разрабатывать специальные маркетинговые акции, сформированные по принципу предоставления комплексной скидки на кредит, автомобиль и страхование либо на один из этих товаров.

Так как дополнительного набора сотрудников ОАО «Россельхозбанк» предлагаемое мероприятие не предполагает, а планируется только добавление ряда аналитических функций сотрудникам кредитных и маркетинговых служб банк, то смету затрат на внедрение можно представить в виде таблицы:

Таблица 3.2

Предварительная смета затрат на внедрение мероприятий по совершенствованию кредитной политики

Статья затрат	Сумма затрат, тыс.руб.	% к общей доле
Затраты на перераспределение окладов по должностям	70,00	33,3
Разработка должностных инструкций	30,00	14,3
Внесение дополнений в положения об отделах и разработка регламентов взаимодействия	30,0	14,3
Проведение тренингов	80,0	38,1
ИТОГО:	210,0	100,00

Для качественного анализа и оперативной корректировке кредитной политики ОАО «Россельхозбанк» необходимо:

1) иметь описание всех должностей и всех функциональных обязанностей в соответствии с организационной структурой, штатным расписанием, выполняемых сотрудниками для реализации поставленных задач;

2) определить требуемые компетенции для банка в настоящий момент, для каждой из должностей и для взаимодействия со смежными подразделениями;

3) анализировать и прогнозировать возможности стимулирования сотрудников по результатам продвижения автокредитов.

3. Внедрение экспресс-кредитования и комплексного обслуживания.

Недостатком процедуры реализации автокредитов в ОАО «Россельхозбанк» является отсутствие развитой системы взаимодействия банка и страховых компаний, занимающихся страхованием автомобилей, а также программ взаимодействия с центрами продаж автомобилей.

Для устранения данного недостатка предлагается внедрение комплексного обслуживания клиентов, а именно:

1). Провести мониторинг рынка автодилеров, располагающихся на территории подразделений ОАО «Россельхозбанк».

2). Разработать и реализовать с перспективными автосалонами программы взаимодействия по вопросам организации продаж автомобилей с привлечением банковских кредитов ОАО «Россельхозбанк».

3). Организовать параллельные сделки со страховыми компаниями для страхования приобретенных автомобилей на льготных для клиентов банка условиях.

4). Разработать программу мотивации партнеров для повышения эффективности сотрудничества.

Целью комплексного обслуживания в ОАО «Россельхозбанк» является переориентация кредитной политики банка на потребности клиентов, их удобство и финансовую заинтересованность.

В результате взаимодействия ОАО «Россельхозбанк», страховых компаний и автосалонов клиент должен получать комплексное обслуживание: так, автосалон не только продает автомобили, но и привлекает клиентов к кредитным продуктам банка, оказывает им помощь в оформлении комплектов документов и передаче их в банк, оповещает клиентов о принятом банком решении о выдаче кредита. Страховая компания в свою очередь также привлекает клиентов к кредитным продуктам банка и

страхует автомобиль по рискам КАСКО в соответствии с требованиями банка.

Процедура выдачи автокредитов страдает также еще одним существенным недостатком - длительность оформления кредита по сравнению со многими другими банками, работающими в сегменте автокредитования. Этот недостаток существенно ограничивает клиентскую базу ОАО «Россельхозбанк».

При наличии развитой IT-платформы и достаточного информационного хранилища для формирования эффективной скоринговой модели необходимо развивать программы экспресс-кредитования:

1). Принятие решения по автокредиту должно осуществляться в течение одного рабочего дня. Обеспечению конкурентоспособности продуктов ОАО «Россельхозбанк» будет способствовать скорость принятия кредитного решения.

2). Сокращение сроков выдачи кредита должно быть построено таким образом, чтобы не снижалось качество процедуры проверки заемщика. Для этого необходимо использовать современные скоринговые программы оценки рисков.

3). Оптимизировать бизнес-процессов необходимо обеспечить с помощью функционального и простого в эксплуатации программного обеспечения, построенного по принципу web-интерфейса фронт-офиса и интерактивной частью бэк-офиса.

Стоит отметить, что совершенствование программного комплекса будет способствовать не только оптимизации кредитной работы ОАО «Россельхозбанк», но и позволит усовершенствовать ряд других прикладных процедур документооборота.

Предварительная смета затрат на внедрение мероприятия приведена в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Предварительная смета затрат на внедрение мероприятий по совершенствованию экспресс-кредитования и комплексного обслуживания

Наименование мероприятия	Затраты на внедрение, тыс.руб.	% к общей доле затрат
1. Разработка программы и технико-экономического обоснования (ТЭО) внедрения программного комплекса	30,0	5,0
2. Определение основных параметров и заказ программного комплекса	189,0	31,6
3. Организация пилотного проекта и настройка системы	75,0	12,5
4. Обучение сотрудников работе в новой автоматизированной системе	56,0	9,4
5. Испытание программного комплекса	60,0	10,0
6. Проведение доработок	58,0	9,7
7. Комплексная автоматизация кредитной работы в головном офисе и филиалах банка	130,0	21,8
Итого:	598,0	100

Также важна систематизация процедур установления ОАО «Россельхозбанк» и дополнительных офисах, расположенных в автосалонах, лимитов самостоятельного кредитования по автокредитам. Для такого многофилиального банка как ОАО «Россельхозбанк» крайне необходимо, чтобы в каждом из его структурных подразделений была обеспечена идентичная по скорости и качеству процедура принятия решения по кредитной заявке.

В этих целях необходимо делегировать структурным подразделениям ОАО «Россельхозбанк» (филиалы, дополнительные офисы) право принимать

решения по стандартным кредитным заявкам. Головной офис отделения должен рассматривать только нестандартные кредитные заявки.

В качестве методики порядка установления и распределения лимитов собственного кредитования для филиалов ОАО «Россельхозбанк» можно предложить следующее.

Филиалы ОАО «Россельхозбанк» осуществляющие автокредитование, можно условно разделить на четыре группы посредством применения *балльной методики*. Баллы назначать следующим образом:

- 1) если выполнение плана по автокредитованию превышает 75%, то филиалу присуждается 1 балл;
- 2) если выполнение плана по привлечению средств физических лиц превышает 60%, то ему присуждается 1 балл;
- 3) если прирост просрочки по кредитам в филиале за квартал составляет не более 10%, то ему присуждается 1 балл.

Соответственно, разделение филиалов на группы будет следующим:

- I группа - высокий уровень качества кредитной работы - 3 балла.
- II группа - средний уровень качества кредитной работы - 2 балла.
- III группа - устойчивый уровень качества кредитной работы - 1 балл.
- IV группа - нестабильный уровень качества кредитной работы - 0 баллов.

В соответствии с данной методикой можно определять тот объем полномочий, который можно с высокой степенью эффективности и низким уровнем риска делегировать в структурное подразделение.

4. Разработка и проведение специальных акций автокредитования и укрепление отношений с партнерами по автокредитованию.

Оптимальным условием для развития автокредитования ОАО «Россельхозбанк» является проведение совместных с партнерами специальных акций, основным из условий которых, как правило, является демпингование цен или создание иных уникальных преимуществ, которые невозможно реализовать какому-либо участнику рынка самостоятельно.

Примером такой акции может служить следующий вариант:

«При приобретении автомобиля в салоне -Авто» Вы получаете скидку 30% на любое дополнительное оборудование приобретаемого автомобиля, страхование каско от 5%. Ставка по кредиту 9% при отсутствии комиссий, а при внесении более 30% от стоимости автомобиля проценты за пользование кредитом компенсируются салоном -Авто»!!!»

Рис. 3.2. Пример продвижения специальной программы автокредитования для ОАО «Россельхозбанк»

Данные мероприятия необходимо предусмотреть в регламенте работы маркетинговой службы банка, что потребует дополнительных затрат:

Таблица 3.4
Предварительная смета затрат на разработку и проведение специальных акций автокредитования

Статья затрат	Сумма затрат, тыс.руб.	% к общей доле
Разработка специальной акции автокредитования (из расчета 2 акций в год)	350,0	67,3
Работа по информированию заказчиков об акциях, специальных условиях расчетов и скидках	150,00	28,8
Доработка должностных инструкций маркетологов	20,00	3,9
ИТОГО:	520,0	100,00

Необходимо также разработать систему мотивации партнеров ОАО «Россельхозбанк», тем более это необходимо сегодня, когда в каждом крупном салоне представлено до 10 банков, а в случае обращения к страховому или кредитному брокеру количество предложений банков вообще не ограничено. Мотивация партнеров банка может строиться по следующим принципам:

- исходя из объема выданных кредитов (0,5 - 2% от выданных кредитов);
- исходя из количества выданных кредитов (как правило, 1500 - 6000 руб. за один кредит).

5. Разработка и совершенствование каналов продвижения автокредитов.

В ОАО «Россельхозбанк» отсутствует системный подход к продвижению кредитных продуктов, отсутствуют четкие планы рекламных компаний. Система продвижения автокредитов обеспечивается, в основном, силами головного офиса ОАО «Россельхозбанк», собственные каналы и возможности продвижения автокредитов ОАО «Россельхозбанк» используются крайне редко и очень ограниченными мероприятиями.

В качестве каналов дистрибуции автокредитов ОАО «Россельхозбанк» предлагаются следующие:

1) продукты офисных продаж (клиент самостоятельно обращается в банк). Для развития данного канала продаж необходима маркетинговая поддержка и качественное обслуживание клиентов в офисах банка, например предложение: «Купи автомобиль в любом автосалоне»;

2) агентские продажи (реализация осуществляется через финансовых агентов - физических и юридических лиц по договору возмездного оказания услуг). Так могут продаваться все программы автокредитования банка;

3) продукты партнерских продаж (продажа продуктов через офисы партнеров банка либо продажа кредитных продуктов сотрудникам партнера банка). Так распространяются классические программы автокредитования;

4) продвижение продуктов через сайт банка. Продвижение продуктов через сайт банка является универсальным каналом привлечения клиентов. Данный канал может успешно функционировать безотносительно к усилиям филиалов банка и может развиваться силами головного офиса ОАО «Россельхозбанк».

6. Внедрение современных методов оценки кредитоспособности заемщика и работы с просроченной задолженностью.

Одной из принципиальных составляющих построения системы эффективных розничных продаж ОАО «Россельхозбанк», несомненно, является оценка кредитоспособности заемщика и грамотная работа с просроченной и проблемной задолженностью по розничным автокредитам.

Среди множества параметров, которые учитывают банки, принимая решение о выдаче кредита частному лицу, главным всегда будет оставаться платежеспособность или доход заемщика. Как правило, он может быть подтвержден справкой с места работы в свободной форме («серый» доход) или по форме № 2-НДФЛ. Но безоговорочно полагаться нельзя не только на справку в свободной форме, но и на справку по форме № 2-НДФЛ, так как неблагонадежные граждане легко подделывают любые справки и трудовые книжки.

В качестве практических рекомендаций по совершенствованию методов оценки кредитоспособности клиентов ОАО «Россельхозбанк» предлагается механизм организации взаимодействия с бюро кредитных историй.

Для ОАО «Россельхозбанк» в рамках совершенствования методов оценки кредитоспособности клиентов актуальность и интерес представляют следующие услуги бюро кредитных историй:

1. Скоринговые программы оценки кредитного качества заемщиков для снижения вероятности невозвратов кредитов.

2. Триггеры (статистические отчеты).

3. Мониторинг состояния счетов заемщиков с целью регулярной оценки профиля риска (риск-менеджмент) и (или) определения возможности предложения дополнительных услуг банка. Например, в случае погашения без просрочек кредита по кредитной карте в другом банке можно оперативно предложить оформить карту в своем банке с большим лимитом.

Расчет эффективности совершенствования методов оценки кредитоспособности клиентов приведен в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Расчет эффективности расширения направлений взаимодействия с бюро кредитных историй

Показатель	Расчет
Объем задолженности по автокредитам на 01.07.2013	237,9 млн.руб.
Доля просроченной задолженности на 01.07.2013	1,6%
Объем просроченной задолженности	3806 тыс.руб.
Среднегодовые затраты на услуги бюро кредитных историй	280 тыс.руб.
Сокращение потерь	$3806 - 280 = 3526$ тыс.руб.

Таким образом, совершенствование организации взаимодействия с бюро кредитных историй при автокредитовании позволит ОАО «Россельхозбанк» усилить контроль за рисками, обеспечит предотвращение последствий воздействия неконтролируемых факторов на банковскую деятельность.

Ключевым фактором при работе с просроченной задолженностью в ОАО «Россельхозбанк» должна стать ориентация не на срок задолженности заемщика, а на качество долга. Для этой цели предлагается ввести понятие «статус заемщика», который может присваиваться заемщику на основании мониторинга его платежной дисциплины и качества (может быть изменен в

процессе обслуживания кредита). Это дает возможность оперативно решать ситуацию с просроченной задолженностью, если после наступления первого очередного платежа становится очевидным, что заемщик не планирует по субъективным или объективным обстоятельствам возвращать кредит банку.

В ОАО «Россельхозбанк» предлагается следующий механизм работы с просроченной задолженностью:

1 этап. Регулярный контакт оператора банка с клиентом, проведение разъяснительной работы.

2 этап. Контакты с клиентом, его друзьями, родственниками и работодателем.

3 этап. Установление личного контакта (выезд), добровольная передача предмета залога.

4 этап. Судебное делопроизводство, другие специальные мероприятия.

Рост невозвратов по автокредитам ведет к увеличению количества исполнительных производств по их взысканию. Банкам, выдающим автокредиты, необходимо наладить взаимодействие с Федеральной службой судебных приставов (ФССП России).

Как правило, проблемы, возникающие в процессе принудительного исполнения судебных решений по возврату автокредитов вызваны несоответствием законодательных актов, регулирующих сферу потребительского кредитования, и действующего Федерального закона «Об исполнительном производстве».

3.2 Оценка эффективности проектных решений по совершенствованию автокредитования в банке

Данные проведенного исследования показали, что в целом кредитному блоку банка необходимо проанализировать и пересмотреть кредитную политику и процедуры выдачи и взыскания кредитов в целях максимизации погашения кредитов и минимизации существующего кредитного риска,

укрепления конкурентоспособности банка и увеличения объемов продаж автокредитов.

Конкретные шаги в этом направлении должны включать в себя обзорный анализ кредитной политики и процедур для выявления их слабых сторон и выработку корректирующих мер для исправления существующих процедур с учетом текущей экономической ситуации. Для корректного внедрения предложенных проектных решений важно определить приоритетность недостатков, выявленных в существующей политике и процедурах.

Для эффективного применения пересмотренной кредитной политики необходимо не только утверждение руководством банка соответствующих процедур, но и обучение персонала, который потребуется для внедрения пересмотренной кредитной политики и процедур. Банк должен определить дополнительные навыки, требуемые для внедрения пересмотренной кредитной политики и процедур, и произвести подбор персонала, обладающего данными навыками.

Предварительная оценка эффективности мероприятий по совершенствованию системы автокредитования в ОАО «Россельхозбанк» в разрезе проектных решений приведена в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Проектные решения по совершенствованию системы автокредитования в ОАО «Россельхозбанк»

Проектные решения	Предварительная оценка эффективности	Механизм совершенствования
1. Разработка новых конкурентных продуктов автокредитования	Повышение конкурентоспособности банка за счет новых уникальных условий кредитования	При разработке кредитных продуктов необходимо учитывать как потребности в них различных категорий клиентов, так и особенности каналов их реализации. Например, кредитоваться должны все категории транспортных средств: - легковые и грузовые автомобили отечественного и иностранного производства;

		<p>- отсутствие ограничения по тоннажности и приобретаемых транспортных средств;</p> <p>- возможность кредитования индивидуальных предпринимателей;</p> <p>- возможность рассмотрения индивидуальных заявок клиентов на нестандартных условиях.</p>
2. Реализация программ автокредитования по принципу продуктов-локомотивов.	Рост объемов продаж за счет конкретизации и индивидуализация банковского обслуживания.	Смещение акцентов на наиболее актуальные продукты автокредитования в зависимости от различных факторов: спроса на рынке автокредитования, отношений с партнерами, типа точки продаж.
3. Развитие экспресс-кредитования и комплексного обслуживания	Сокращение сроков рассмотрения заявок до одного дня без потери качества портфеля за счет: оптимизации бизнес-процессов принятия решения, наличия функционального ПО, построенного по принципу web-интерфейса фронт-офиса и интерактивной части бэк-офиса.	<p>В результате взаимодействия ОАО «Россельхозбанк», страховых компаний и автосалонов клиенты получают комплексное обслуживание.</p> <p>Для реализации мероприятий по экспресс-кредитованию предлагается систематизация процедур установления в филиалах ОАО «Россельхозбанк» и дополнительных офисах, расположенных в автосалонах, лимитов самостоятельного кредитования по автокредитам. Разработана методика порядка установления и распределения лимитов собственного кредитования для ОАО «Россельхозбанк»</p>
4. Разработка и проведение специальных акций автокредитования и укрепление отношений с партнерами по автокредитованию.	Привлечение дополнительных клиентов, повышение конкурентоспособности банка, закрепление вы сегменте рынка	Проведение совместных с партнерами специальных акций, основным из условий которых, как правило, является демпингование цен или создание иных уникальных преимуществ, которые невозможно реализовать участнику рынка самостоятельно. Предложена система мотивации партнеров банка.
5. Развитие и	Переход от	В качестве каналов дистрибуции автокредитов

совершенствовани е каналов продвижения автокредитов	точечного к системному продвижению продуктов автокредитования банка	ОАО «Россельхозбанк» предложены следующие: 1) продукты офисных продаж (клиент самостоятельно обращается в банк) 2) агентские продажи (реализация осуществляется через финансовых агентов - физических и юридических лиц по договору возмездного оказания услуг). 3) продукты партнерских продаж (продажа продуктов через офисы партнеров банка либо продажа кредитных продуктов сотрудникам партнера банка). 4) продвижение продуктов через сайт банка.
б. Совершенствован ие методов оценки кредитоспособнос ти заемщика и работы с просроченной задолженностью	Повышения качества оценки платежеспособност и заемщика – физического лица. Управление задолженностью в зависимости от уровня кредитоспособност и заемщика	Внедрение в практику ОАО «Россельхозбанк» основных и дополнительных услуг ведущих кредитных бюро России позволит не только снизить уровень кредитного риска заемщика, но и получать оперативную информацию о благонадежных клиентах других банков с целью привлечения их в число заемщиков банка. Разработка механизма работы с просроченной задолженностью.

В общем случае результативность, экономическая целесообразность и рентабельность функционирования организации измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

Экономический эффект - показатель, характеризующий результат деятельности. Это абсолютный, объемный показатель; его можно суммировать в пространстве и времени.

Экономическая эффективность - относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Значения этого показателя уже нельзя суммировать в пространстве и времени.

Экономическая эффективность (абсолютная) определяется сопоставлением результата (Р) и затрат (З):

$$\text{Э} = \text{Р} - \text{З}$$

Результат от внедрения какого-либо мероприятия в конечном итоге может быть выражен либо в виде прироста прибыли, либо в виде снижения издержек.

Оценка эффективности проектных мероприятий проведена по следующим основным направлениям совершенствования системы автокредитования в ОАО «Россельхозбанк»:

1. Прирост доходов:

Мероприятия по совершенствованию организации кредитной деятельности банка позволят наиболее оптимальным образом организовать работу подразделений банка, а с помощью нового программного комплекса будут внедрены принципы экспресс-кредитования и комплексного обслуживания клиентов, что в конечном итоге позволит получить прирост выручки в размере не менее 10%:

доходность ОАО «Россельхозбанк» от кредитования физических лиц за 1 полугодие 2014 г. – 3780,5 млн.руб. Доля автокредитования – 14,1%.

прогнозный прирост доходности на первое полугодие 2015 г.:

$$3780,5 \times 14,1\% \times 10\% = 53,3 \text{ млн.руб.}$$

прогнозный прирост доходности на 2015 г.:

$$53,3 \times 2 = 106,6 \text{ млн.руб.}$$

Мероприятия по внедрению кредитной политики, основанной на принципах адресности с целью привлечения дополнительных потенциальных клиентов по программам автокредитования позволит получить ОАО «Россельхозбанк» дополнительный доход в размере не менее 12,3 млн.руб. в год (табл. 3.1).

Совершенствование организации взаимодействия с бюро кредитных историй при автокредитовании позволит ОАО «Россельхозбанк» получить

экономический эффект в виде снижения непроизводительных затрат по просроченной задолженности в размере 3,526 млн.руб. (табл. 3.6).

2. Затраты на внедрение мероприятий:

Общие затраты на внедрение мероприятий по совершенствованию организации автокредитования управления включают:

Затраты на совершенствование аналитической работы и взаимодействие кредитной и маркетинговой служб банка – 210,0 тыс.руб. (табл. 3.2).

Затраты на внедрение комплексной автоматизации, экспресс-кредитования и комплексного обслуживания клиентов – 598,0 тыс.руб. (табл. 3.3).

Затраты на разработку и проведение специальных акций автокредитования – 520,0 тыс.руб. (табл. 3.4).

Затраты на совершенствование системы продвижения автокредитов – 225 тыс.руб. (табл. 3.5).

3. Эффективность предлагаемых мероприятий можно представить в следующем виде:

Таблица 3.8

Сводная оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Показатель	Значение показателя
Прирост доходности и эффект от снижения затрат (тыс.руб.)	15826,0
Затраты на мероприятия (тыс.руб.)	1553,0
Экономическая эффективность (тыс.руб.) (прирост дохода - затраты)	14273,0
Экономическая эффективность (раз) (эффективность/затраты)	9,19

Каким образом внедрение проектных решений отразится на эффективности деятельности и финансовых результатах банка наглядно видно на следующих диаграммах:

1. Внедрение проектных решений будет способствовать положительной динамике активов ОАО «Россельхозбанк» и позволит увеличить их на 23,8%.

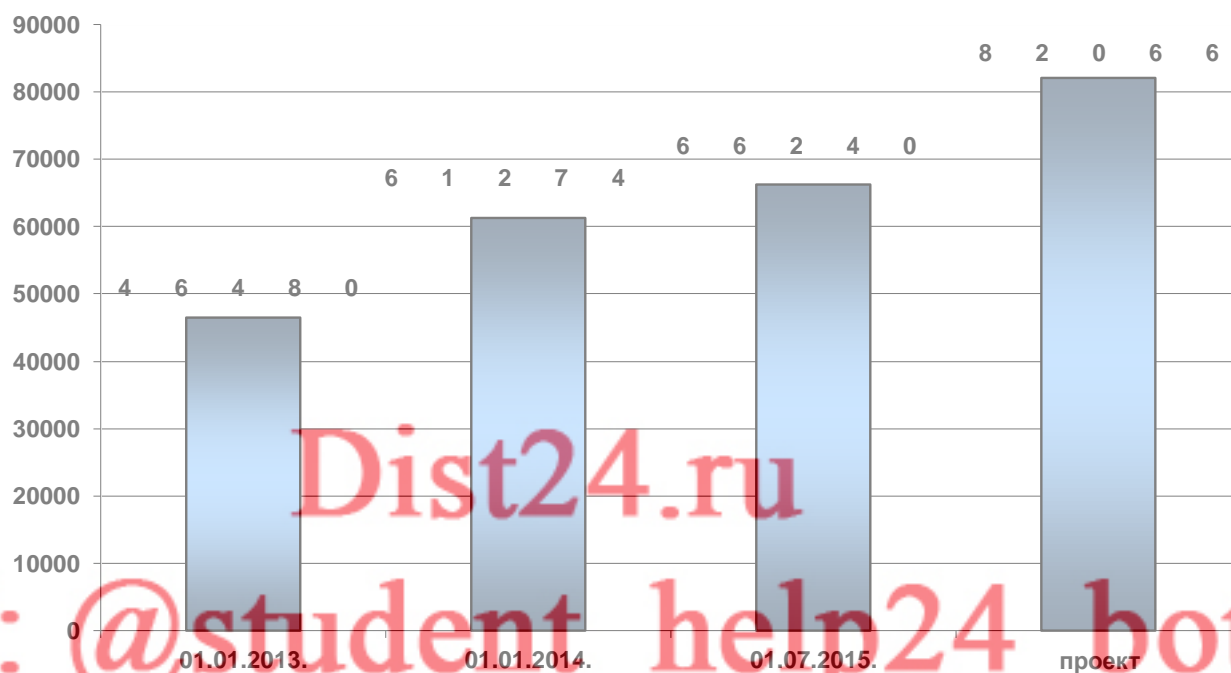


Рис. 3.3. Динамика активов ОАО «Россельхозбанк» с учетом внедрения проектных решений, тыс. руб.

2. Об успешности проектных решений можно судить по положительной динамике доходов, полученных от реализации кредитных продуктов автокредитования гражданам России (рис. 3.4).

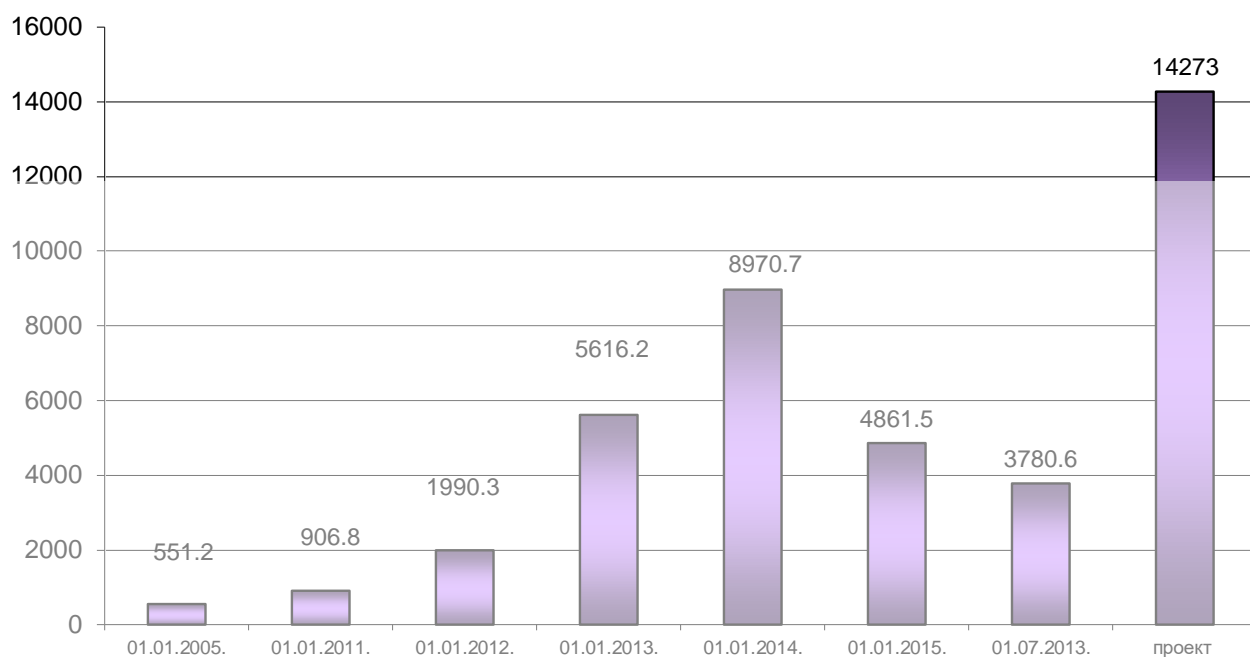


Рис. 3.4 Динамика доходов Вернадского отделения ОАО «Россельхозбанк» от кредитования физических лиц с учетом проектных решений, тыс.руб.

Таким образом, ОАО «Россельхозбанк» сможет повысить экономическую эффективность программ автокредитования на 14,3 млн.руб. только в первый год внедрения мероприятий. Важно отметить, что внедряемые мероприятия являются долговременными и позволят банку получать экономический эффект в течение нескольких лет.

Учебные работы под ключ!

Заключение

В результате написания данной дипломной работы можно говорить о том, что поставленная цель была достигнута. По данной работе можно сделать следующие выводы.

Автокредит - это кредит для физических лиц на приобретение транспортного средства (легкового автомобиля, грузового автомобиля, автобуса и других видов личного транспорта), как нового, так и подержанного. Залогом такого кредита будет являться купленный автомобиль.

Базовые признаки автокредита:

- [разновидность потребительского кредитования](#) с точки зрения выбора субъекта, т.е. предназначается исключительно физическим лицам;
- [кредит](#) с обязательным целевым использованием для покупки предварительно заявленного заемщиком автомобиля с его [идентификацией](#) на момент предоставления;
- [залоговый кредит](#). Оформление приобретаемого автомобиля в залог [банка - кредитора](#) является обязательным условием кредитования в качестве гарантии его возвратности.

Законодательной базой для регулирования автокредитования являются все те законы, которые регулируют деятельность банков в РФ:

- Гражданский кодекс РФ,
- Конституция РФ,
- ФЗ «О банках и банковской деятельности»,
- ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
- и другие федеральные законы, нормативные акты Банка России.

Кроме того в работе находится Федеральный Закон "О потребительском кредите" (проект закона от 11.11.2010).

Автокредитование в 2014 году по-прежнему остаётся одним из самых востребованных банковских продуктов. Каждая вторая машина приобретается именно с привлечением заёмных средств, причём за прошлый год было выдано более миллиона автокредитов, а по прогнозам специалистов, в этом году цифра только вырастет. Статистика автокредитования 2014 позволяет увидеть несколько интересных тенденций, которые касаются не только России, но и других государств.

Лидеры автокредитования 2014 – крупные банковские организации, предлагающие низкие процентные ставки, благодаря которым выдано максимальное количество займов. ТОП-5 этого года выглядит следующим образом:

Банк «Возрождение». Ставка по кредиту начинается от 13,5%, приобретать можно новые автомобили в салонах. Срок кредитования – до 5 лет.

Россельхозбанк предлагает кредиты на новые и подержанные машины по ставке от 14,5% годовых. Возможно кредитование на различные виды техники, первоначальный взнос – от 10% стоимости.

Газпромбанк предлагает широкий выбор программ, нацеленных на разные марки. Минимальная ставка – 14,5% годовых, срок кредитования – 5 лет, действуют программы на новые и подержанные машины.

ВТБ24 предлагает кредиты нескольких типов, рассчитанные на покупку новых отечественных и иностранных автомобилей. Процентная ставка – от 14%, есть возможность получить кредит на срок до 7 лет.

Сбербанк России остаётся одним из лидеров автокредитования. Ставка здесь также начинается от 14,5%, однако на некоторые марки предлагаются льготные кредиты. По программам автокредитования 2014 есть возможность получить до 5 млн. рублей. Во всех этих банках заёмщик должен обязательно застраховать купленный автомобиль, по большинству программ требуется обязательное подтверждение платёжеспособности. Рынок автокредитования 2015 по прогнозам экспертов вряд ли будет быстро расти. Повышается общая

закредитованность населения, банками постепенно ужесточаются требования, поэтому сложно ожидать, что существенно расширится число кредитных программ.

С января по октябрь 2014 года банки выдали не более 675 тысяч автокредитов, что на 15% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Доля автокредитов снизилась на 25% и на данный момент составляет не более 38% (в 2013 году она была на уровне 50%, в 2012 году – 45%, в 2011 году – 40%). Таким образом, сейчас на рынке мы наблюдаем максимально низкий показатель за последние 4 года. Если макроэкономическая ситуация в стране в ближайшее время существенным образом не изменится в положительную сторону, то можно прогнозировать, что доля кредитных автомобилей продолжит снижаться и уже в 2015 году этот показатель опустится до отметки 30-35%.

Однако несмотря на то, что рынок автокредитования замедлил свой рост, просроченная задолженность в данном сегменте продолжает увеличиваться. На 01.11.2014 года просрочка составила 56,73 млрд. рублей, рост с начала года – более 35%. По итогам года данный показатель может составить около 59 млрд. рублей, что будет означать ее годовой прирост в размере 40,4%. Это рекордное увеличение за последние 3 года – в период 2012-2013 г.г. ежегодный рост не превышал 25%.

Открытое акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» (далее - Банк, ОАО «Россельхозбанк») создано в 2000 году в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 15.03.2000 № 75-рп. Банк является ключевым звеном национальной кредитно-финансовой системы обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций АПК.

Общая сумма выданных кредитов в 2014 году выросла на 34863431 тыс. руб. и составило 60852985 тыс. руб.

Общая сумма коммерческого кредитования в 2014 году выросла 749920 тыс. руб. и составило 9520523 тыс. руб.

Автокредитование физических лиц в 2014 году выросло на 27995273 тыс. руб. и составило 37710103 тыс. руб.

Потребительские и прочие ссуды физическим лицам выросло на 4221829 тыс. руб. и составило 12322525 тыс. руб.

Рассмотрим кредитные программы ОАО «Россельхозбанк» по автокредитования.

В ОАО «Россельхозбанк» действует две программы автокредитования.

- Программа кредитования на покупку нового легкового автомобиля иностранного или российского производства
- Программу кредитования на покупку подержанного автомобиля

При выдаче автокредита по данной программе заключается следующие договора:

- договор банковского счета в валюте кредита (при отсутствии у заемщика действующего договора банковского счета в валюте кредита)
- договор страхования транспортного средства (страхование КАСКО (повреждение, полная гибель, утрата))
- договор страхования жизни и здоровья (при согласии заемщика осуществлять страхование своей жизни и здоровья) иностранного и отечественного производства.

Надбавки и скидки к процентным ставкам (суммируются, если применимо):

+ 2,50% в случае отказа заемщика и/или солидарных заемщиков, доход которых был учтен при расчете суммы кредита, осуществить страхование жизни и здоровья либо несоблюдении ими принятого на себя обязательства по обеспечению непрерывного страхования жизни и здоровья в течение всего срока действия кредитного договора

- 0,50% для работников предприятий, являющихся участниками «зарплатного проекта»

В качестве практических рекомендаций по совершенствованию системы автокредитования в ОАО «Россельхозбанк» предлагаются следующие решения:

1. Разработка новых конкурентных продуктов автокредитования.
2. Внедрение системы реализации программ автокредитования по принципу продуктов-локомотивов.
3. Внедрение экспресс-кредитования и комплексного обслуживания.
4. Разработка и проведение специальных акций автокредитования и укрепление отношений с партнерами по автокредитованию.
5. Разработка и совершенствование каналов продвижения автокредитов.
6. Внедрение современных методов оценки кредитоспособности заемщика и работы с просроченной задолженностью.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 №54-ФЗ (ред. от 27.12.2012, с изм. от 08.06.2013). // Российская газета. №252. 2012.
2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 17.07.2012). // Российская газета. №131. 2012.
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. №395-1 (ред. от 15.02.2013г.)// Российская газета. №33. 2013.
4. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)» (ред. от 25.11.2012г.). // Российская газета. №227. 2012.
5. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях» (ред. от 24.07.2007г.). // Российская газета. №2. 2005.
6. Федеральный закон от 27.10.2008 №175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» (ред. от 19.07.2012г.) // Российская газета. №133. 2012.
7. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 04.12.09).
8. Положение Банка России от 20.03.2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» (ред. от 03.11.09).
9. Инструкция ЦБ РФ от 16.01.2004 №110-И «Об обязательных нормативах банков» (ред. 03.11.2012)
10. Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов/под ред. Минаева Е.С. и Панагушина В.П. — М.: Приор, 2008.
11. Банковское дело: Учебник/ Под ред. О.И. Лаврушина – М.: Финансы и статистика, 2007.
12. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. – М.: БДЦ-пресс, 2008.

13. Бортников Г.П. Истоки угрозы крупных банков для финансовой системы. // Управление в кредитной организации. – 2013. - №2.
14. Валесова Н.П. Автокредитование в России. // Банковский ритейл. – 2012. - №4.
15. Войлуков А.А. Риски проблемных активов в банковском секторе России. // Управление в кредитной организации. – 2013. - №1.
16. Волошин И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы. – Киев: Эльга, Ника-центр, 2012.
17. Высоковский Д.В. Кредитование отдельных контрагентов банка, понятийные аспекты методики оценки рисков. // Организация продаж банковских продуктов. – 2008. - №1.
18. Гейвандов Я.А. Социальные и правовые основы банковской системы РФ. – М.: Аванта+, 2008.
19. Дедищев А. Какой должна стать российская банковская система. // Банки и деловой мир. – 2011. - №4.
20. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. - М.: Юристъ, 2010.
21. Изюфенко Р.Н. Кредитные бюро в условиях финансового кризиса. // Управление в кредитной организации. – 2012. - №4.
22. Ильенков Д.А. Совершенствование законодательной и нормативной базы в области внутреннего контроля кредитных организаций. // Банковское право. – 2010. - №3.
23. Катилова Н. Новое в риск-менеджменте европейских банков: уроки кризиса. // Банковский ритейл. – 2012. - №1.
24. Киселев А.В. Применение процессного подхода к организации кредитования. // Управление в кредитной организации. – 2012. - №3.
25. Кредитные организации в России: правовой аспект / Отв. ред. Е.А. Павлодский. - М.: Волтерс Клувер, 2012.
26. Куприянова Н.А. Формирование современной банковской системы и банковского законодательства. // Право и экономика. – 2013. - №5.

- 27.Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования. – М.: КНОРУС, 2008.
- 28.Лобов С.А. Альтернатива в системе продвижения продаж автокредитов. // Банковский ритейл. – 2012. - №3.
- 29.Максютов А.А. Банковский менеджмент. – М.: Альфа– 2006.
- 30.Орехова Т.В. Финансовые риски – 2012. // Управление в кредитной организации. – 2012. - №2.
- 31.Осин А.Е. Финансовый кризис: предпосылки и последствия. // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2012. - №4.
- 32.Отчет о развитии банковского сектора РФ. // Вестник Банка России. – 2013. - №16(1185).
- 33.Пашкова А.В. Тенденции развития рынка автокредитования. // Банковский ритейл. – 2012. - №12.
- 34.Радаев Н.Н. Параметры, управляющие банковским кредитным риском: оценка и взаимосвязь. // Управление в кредитной организации. – 2008. - №3.
- 35.Рогожина А.И. Кредитование в банке./ Под общей ред. Н. Б. Косаревой. 2-е изд., доп. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2007.
- 36.Смирнов Е.Е. Банки в условиях кризиса: ставки делаются на оптимальные решения. // Управление в кредитной организации. – 2013. - №4.
- 37.Смирнов Е.Е. Новое на рынке потребительского кредитования. // Банковский ритейл. – 2012. - №2.
- 38.Слущкий А.А. Банковские риски: классификация для страхования. // Банковское кредитование. – 2008. - №1.
- 39.Соколов Ю.И. Концентрация кредитных рисков в условиях кризиса: время избегать «черных лебедей». // Управление в кредитной организации. – 2012. - №4.