

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. АСТАФЬЕВА

(КГПУ им. В.П.Астафьева)

Институт психолого-педагогического образования
Кафедра менеджмента организации

Борисова Екатерина Сергеевна

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИПОТЕЧНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ ПАО «РОСБАНК» ДЛЯ РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАНИЯ**

Направление подготовки: 38.03.02 менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы:
менеджмент организации

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор
Лукьянова А.А.

_____ (дата, подпись)

Руководитель к.э.н., доцент Лобков К.Ю.

_____ (дата, подпись)

Дата защиты _____

Обучающийся Борисова Е.С.

_____ (дата, подпись)

Оценка _____

(прописью)

КРАСНОЯРСК 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. АСТАФЬЕВА

(КГПУ им. В.П.Астафьева)

Институт психолого-педагогического образования

(полное наименование института/факультета)

Кафедра менеджмента организации

(полное наименование кафедры)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой менеджмента
организации

_____ А.А. Лукьянова
«__» _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ НА ВКР

Студент Борисова Екатерина Сергеевна

группа 46

1. Тема: Совершенствование инструментов ипотечного кредитования ПАО «РОСБАНК» для работников в сфере образования

утвержден приказом по КГПУ № 00 от 00 марта 2017г.

2. Срок представления проекта к защите 00 апреля 2017г.

3. Исходные данные для научного исследования:

Нормативная документация, регулирующая деятельность ПАО «РОСБАНК», библиографические источники, освещающие проблемы управления ипотечного кредитования в коммерческом банке

4. Содержание выпускной квалификационной работы:

4.1. Теоретические основы ипотечного кредитования коммерческих банков

4.2. Анализ финансовой деятельности коммерческого банка ПАО «РОСБАНК»

4.3. Совершенствование инструментов ипотечного кредитования ПАО «РОСБАНК» для работников в сфере образования

Приложение

5. Графическая часть работы:

5.1 Оформить рисунки

5.2 Оформить формулы

5.3 Оформить таблицы

5.4 Представить диаграммы

Руководитель работы _____

(подпись, дата)

К.Ю. Лобков

(инициалы, фамилия)

Задание к исполнению принял _____ 2017 г. _____

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Введение | 4 |
| Глава 1. Теоретические основы ипотечного кредитования коммерческих банков | 7 |
| 1.1. Значение ипотечного кредитования в деятельности коммерческих банков..... | 7 |
| 1.2. Теоретические аспекты и основные виды программ ипотечного кредитования | 13 |
| 1.3. Особенности ипотечного кредитования работников сферы образования и направления его совершенствования..... | 20 |
| Глава 2. Анализ финансовой деятельности ПАО «РОСБАНК» | 26 |
| 2.1. Общая характеристика деятельности банка..... | 26 |
| 2.2. Анализ финансового состояния банка..... | 30 |
| 2.3. Анализ кредитного портфеля банка..... | 45 |
| 2.4. Анализ ипотечных программ кредитования банка..... | 51 |
| Глава 3. Разработка программ ипотечного кредитования ПАО «РОСБАНК» для работников в сфере образования | 69 |
| 3.1. Разработка программы ипотечного кредитования для работников сферы образования..... | 69 |
| 3.2. Разработка программы ипотечного кредитования с участием государственной поддержки..... | 72 |
| 3.3. Оценка эффективности разработанных предложений | 77 |
| Заключение | 85 |
| Список использованной литературы | 87 |

ВВЕДЕНИЕ

По мере становления рыночных отношений в России появляются финансовые механизмы, свойственные развитым странам. Одним из таких механизмов является ипотека, актуализация которой в последнее время связана с рядом макроэкономических причин:

- развитие и становление институтов рыночной экономики, функционирование которых задействует разнообразные финансово-экономические механизмы;

- переориентация финансовых организаций и, прежде всего банков, на работу по «длинным» позициям;

- отсутствие эффективных способов сохранения и накопления денежных средств, имеющихся у населения (фондовый рынок находится в стагнации, проценты по вкладам в банки зачастую ниже уровня инфляции, при относительно стабильном курсе доллара его покупка не выгодна и т.д.);

- высокий уровень ликвидности недвижимости, прежде всего жилья, что делает выгодным вложение средств в него;

- жилищная проблема актуальна для многих семей;

- повышение уровня доходов определенной части населения и т.д.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран является не только основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию страны в целом. Во-вторых, оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе.

Актуальность вопроса ипотечного кредитования заключается в проблеме приобретения собственного жилья, что является первоочередной потребностью для каждой семьи. Ипотека привлекательна прежде всего тем,

что позволяет в короткие сроки вселиться в новую квартиру, стать ее собственником, зарегистрировать членов своей семьи, а оплачивать ее можно в течении нескольких последующих лет, не боясь роста цен на недвижимость. Это финансово эффективнее, чем откладывать деньги, подвергая накопления инфляционным и иным рискам, или чем арендовать квартиру, так как размер ежемесячных платежей по кредиту сопоставим с ежемесячной арендной платой за жилье. Надежность и безопасность покупки квартиры с помощью ипотечного кредита заключается в том, что квартира проходит тщательную юридическую проверку банком, страховой компанией и полностью оформляется в собственность заемщика при получении кредита. В этом отношении альтернативы ипотечному жилищному кредитованию не существует.

Таким образом, ипотека является в настоящее время одним из эффективных инструментов решения многих важных социальных, экономических и правовых проблем, существующих в нашей стране. Тем не менее, в экономическом аспекте у ипотечного кредитования имеется наряду с большими перспективами и существенные проблемы. Решить эти проблемы непросто, но, с другой стороны, не делая попыток к их решению, невозможно повысить эффективность ипотечного кредитования. Все вышесказанное подтверждает актуальность и практическую значимость темы дипломной работы.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в усовершенствовании инструментов ипотечного жилищного кредитования для работников сферы образования на основе анализа развития ипотечного кредитования ПАО «РОСБАНК».

Для достижения данной цели необходимо поставить и решить следующие задачи:

- рассмотреть значение ипотечного кредитования в деятельности коммерческих банков;

- изучить теоретические аспекты и основные виды программ ипотечного кредитования;
- раскрыть особенности ипотечного кредитования работников сферы образования и направления его совершенствования;
- дать общую характеристику деятельности ПАО «РОСБАНК»;
- провести финансовый анализ и анализ кредитного портфеля банка;
- проанализировать систему ипотечных продуктов кредитования ПАО «РОСБАНК»;
- предложить новые условия ипотечного кредитования работников сферы образования и показать целесообразность внедрения предложенных мероприятий.

Предметом выпускной квалификационной работы является анализ инструментов ипотечного кредитования.

Объектом выпускной квалификационной работы является деятельность ПАО «РОСБАНК» в области ипотечного кредитования для сотрудников сферы образования.

Первая глава исследования посвящена теоретическим аспектам ипотечного кредитования коммерческих банков, во второй главе представлена анализ финансовой деятельности ПАО «РОСБАНК», в третьей главе разработаны предложения по совершенствованию инструментов ипотечного кредитования ПАО «РОСБАНК» для работников сферы образования.

Для написания выпускной квалификационной работы были использованы теоретические источники, периодические издания, банковская отчетность за 2014, 2015 и 2016 года, а так же информационные ресурсы Интернет.

Глава 1. Теоретические основы ипотечного кредитования коммерческих банков

1.1. Значение ипотечного кредитования в деятельности коммерческих банков

Неотъемлемой частью рыночной экономики всегда была и остается эффективная банковская деятельность в стране, в результате которой аккумулируются денежные средства, чтобы трансформировать их в займы народному хозяйству. Поэтому кредитование является важной составляющей банковской деятельности.

В наши дни кредиты – популярное средство для решения многих денежных проблем. Люди берут их, чтобы приобрести различные вещи – начиная от телефонов и заканчивая домом и земельными участками. В любом банке множество кредитных продуктов, как для корпоративных, так и для индивидуальных клиентов. У кредитов могут быть различные ставки, цели, схемы выплат, а также сроки кредитования.

Все кредиты по срокам делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Краткосрочными считаются кредиты, оформляемые на период не более года. Обычно это кредиты на покупку бытовой техники, а также потребительские кредиты наличными.

Среднесрочные кредиты оформляются на период от года до пяти лет. По сути, среднесрочным может быть любой кредит от обычного потребительского до авто-кредитования. Долгосрочные кредиты оформляются на период более пяти лет. К этой группе относятся крупные суммы наличными, а также ипотека. Долгосрочные кредиты для банка всегда остаются наиболее выгоднее, нежели краткосрочные, поэтому данной сфере банки стараются уделить должное внимание.

При выборе срока кредитования нужно помнить, что чем меньше ежемесячный платеж и больше срок кредита, тем большую сумму в виде процентов придется оплатить банку. Не стоит затягивать ипотеку на 20 лет, если есть возможность справиться с ней за 5 или 7. Но кредитование невозможно без серьезного обеспечения интересов кредитора. Эволюция развития кредитования показала, что наиболее эффективно интересы кредитора могут быть защищены посредством использования залога недвижимости, поскольку:

- недвижимость сравнительно мало подвержена риску гибели или внезапного исчезновения;
- стоимость недвижимости имеет тенденцию к постоянному росту;
- высокая стоимость недвижимости и риск её потери являются мощным стимулом, побуждающим должника к точному и своевременному исполнению своих обязательств перед кредитором.

Одним из инструментов защиты интересов кредиторов посредством использования залога недвижимости и явилась ипотека.

Термин «ипотека» в юридическом обороте обычно охватывает два понятия: ипотека как правоотношение – это залог недвижимости (земли, основных фондов, зданий, жилья) с целью получения ссуды; ипотека как ценная бумага подразумевает закладную – долговой инструмент, удостоверяющий права залогодержателя на недвижимое имущество.

Ипотечное кредитование – это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств.

В случае невозврата ссуды собственником имущества становится кредитор. Таким образом, ипотека – это особая форма обеспечения кредита.

Особенности ипотечного кредитования:

- ипотекой признается залог имущества;
- долгосрочный характер ипотечного кредита (от 5 до 30 лет);

- заложенное имущество на период действия ипотеки остается, как правило, у должника;
- заложено может быть только то имущество, которое принадлежит залогодателю на праве собственности или на праве хозяйственного ведения;
- законодательной базой ипотечного кредитования является залоговое право, на основе которого оформляется договор ипотеки и осуществляется распродажа перешедшего к кредитору имущества;
- развитие ипотечного кредитования предполагает наличие рынка недвижимости и развитого института ее оценки;
- ипотечное кредитование осуществляют, как правило, специализированные ипотечные банки.

Участниками системы ипотечного кредитования являются: залогодатель – физическое или юридическое лицо, предоставившее недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга; залогодержатель (ипотечный кредитор) – юридическое лицо, выдающее кредиты под залог недвижимого имущества; ипотечные банки – специализированные банки, осуществляющие долгосрочное кредитование под залог недвижимости.

В таблице 1 представлены основные преимущества и недостатки ипотечного кредитования для коммерческих банков. Несмотря на все преимущества и создание благоприятных условий для функционирования ипотечной системы (отчисления в бюджет, разработка и принятие законодательных актов), на пути развития ипотечной системы возникают препятствия, которые необходимо преодолевать коммерческим банкам.

Преимущества и недостатки ипотечного кредитования
для коммерческих банков

| Преимущества ипотечного кредитования | Недостатки ипотечного кредитования |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. сравнительно низкий риск при выдаче кредитов, так как они обеспечиваются недвижимостью; 2. долгосрочность кредитования освобождает банки от частных переговоров с клиентами; 3. ипотечные кредиты обеспечивают банку вполне стабильную клиентуру; 4. залладные могут активно обращаться на вторичном рынке, что позволяет банку диверсифицировать свой риск, продав залладную после выдачи кредита. | 1. необходимость держать в штате узких специалистов-профессионалов – оценщиков недвижимости, которую представляют в залог, что увеличивает издержки банка; 2. долгосрочное отвлечение денежных средств; 3. большая длительность срока, на который предоставляется кредит, является большой угрозой предстоящей прибыли банка, так как очень трудно спрогнозировать на десятилетия вперед динамику рыночных процентных ставок. |

В числе основных проблем, с которыми сталкиваются банки при предоставлении долгосрочных жилищных ипотечных кредитов населению, можно назвать следующие:

1. Кредитный риск. Этот риск, связанный с правовыми и судебными трудностями при обращении взыскания на жилье, являющегося предметом залога, оценивается банками достаточно высоко, что приводит к завышению ими процентных ставок по кредитам для населения.

2. Риск процентных ставок. Большинство коммерческих банков предпочитают выдавать долгосрочные жилищные кредиты по фиксированным процентным ставкам в твердой валюте (9 – 11 % в долларах США), Однако для большинства заемщиков, получающих доходы в рублях, существует риск так называемого «платежного шока», когда рублевых доходов может оказаться недостаточно для того, чтобы выплачивать платежи по кредитам в твердой валюте. Банки, предоставляющие жилищные кредиты, либо действуют в рамках отдельных региональных жилищных программ, выдавая льготные кредиты в рублях за счет бюджетных средств, либо ориентируются на ставки по кредитам для населения в рублях Сбербанка России.

3. Отсутствие у банков источников долгосрочных и относительно дешевых кредитных ресурсов. Сейчас банки располагают в основном краткосрочными ресурсами, поэтому предоставление большого количества долгосрочных кредитов может привести к серьезному нарушению ликвидности баланса банка и нормативов ЦБ РФ.

4. Недостаточно полно учитывающая специфику операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию населения нормативная база, регулирующая деятельность банков. В результате эти операции зачастую менее выгодны банкам, чем другие активные операции.

5. Отсутствие доверия населения к банкам. Это обстоятельство затрудняет предварительное накопление в банках денежных средств на первоначальный взнос, что в свою очередь уменьшает ресурсные возможности для кредитования и препятствует установлению нормальных взаимоотношений между кредиторами и заемщиками.

Как следствие, в рамках действующей правовой и нормативной базы банки рассматривают операции по предоставлению жилищных ипотечных кредитов населению или строительных кредитов застройщикам как высокорискованные и недостаточно прибыльные. В результате до сих пор основными источниками средств для финансирования строительства и покупки жилья служат прямые вложения средств населения и отдельных инвесторов, а также средства региональных и местных бюджетов.

Еще одной не маловажной проблем на пути становления системы ипотечного кредитования является низкий платежеспособный спрос населения.

Необходимо учитывать также и то, что в настоящее время везде проводится реформа жилищно-коммунального хозяйства. А это означает, что при переводе к полной оплате жилищно-коммунальных услуг ежемесячные обязательные платежи населения будут увеличиваться, что в свою очередь еще больше снижает планку доступности ипотечных жилищных кредитов.

В то же время, наряду с низким уровнем доходов на руках у населения, находятся большие запасы наличной иностранной валюты (накопления), образовавшиеся в результате недоверия к государственным и частным банкам, непредсказуемой инфляции и т. п. По разным оценкам, масштабы этого ресурса определяются в диапазоне 20–40 млрд. долларов и выше.

Включаясь в систему долгосрочного кредитования, в том числе под залог недвижимости, российские банки испытывают определенные опасения. Так, например, опасаются выдавать ипотечные ссуды, будучи практически незаинтересованными в заложенной или находящейся в их владении недвижимой собственности, обладающей по разным причинам низким коэффициентом ликвидности.

На практике это приводит к использованию банками различного рода кредитных схем, например, таких как кредитование с переходом права собственности. При этом, однако, риски заемщика резко возрастают. Основной риск приходится на заемщика, который может остаться без квартиры, продавая ее по цене, значительно меньше рыночной, и должен еще расплатиться по ссуде, оплатить все необходимые платежи, связанные с неоднократным переходом собственности из рук в руки.

Серьезной проблемой для внедрения ипотеки является также отсутствие точных статистических данных о соответствии реальных доходов населения, официально получаемой зарплате. В связи с этим затруднительна оценка потенциала кредитоспособности населения.

Последние статистические данные по вопросам доступности ипотеки, опубликованные экспертами компании Penny Lane Realty, свидетельствуют о крайне низком положении России в списке из 60–ти стран. Согласно этому списку Россия занимает 47–е место.

Следует отметить, что дальнейшее развитие рынка ипотеки в России будет во многом зависеть от совершенствования механизма рефинансирования ипотеки и от развития фондового рынка. Не стоит

забывать и о балансе между стимулированием спроса и увеличением объемов строительства жилых площадей в стране. Дальнейшее усиление конкуренции, снижение требований к заемщикам будут делать ипотеку более доступной широким слоям населения, следовательно, и более популярной.

В целом, долгосрочное ипотечное кредитование еще не стало для российских коммерческих банков самостоятельным бизнесом. Не менее существенно и то, что все большее количество банков использует ипотеку в качестве основного обеспечения возвратности кредитных средств. В отличие от предшествующего периода, когда банки предпочитали предоставлять жилищные кредиты по «арендной» схеме, сейчас они все в больших масштабах используют в качестве обеспечения залог приобретаемого жилья, детально отработывая все процедуры, связанные с оформлением и регистрацией залога жилых помещений. Некоторые банки успешно освоили схему заключения трехстороннего договора купли–продажи и ипотеки (договор заключается между продавцом квартиры, покупателем–заемщиком и банком–кредитором). Он позволяет практически одновременно регистрировать права собственности на приобретаемое на кредитные средства жилье и права банка–залогодержателя по ипотеке этого жилья, обеспечивая ему возврат кредита. Это существенно снижает риск банка, упрощает и ускоряет процедуру регистрации сделок.

1.2. Теоретические аспекты классификации видов ипотечного кредитования

Сегодня практически каждый банк предлагает ипотечное кредитование. Предложения могут различаться по условиям, процентам, сумме и срокам. Данный вид услуги становится все популярнее благодаря росту рынка недвижимости – в больших городах строят все больше многоквартирных домов и предлагают приобрести квартиру в кредит.

В условиях хронического недостатка государственных средств, традиционной задачей для органов власти всех уровней стало привлечение внебюджетных ресурсов в жилищную сферу. Наиболее примитивным решением «квартирного вопроса» в области недвижимости является развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования.

Недвижимость на рынке дорожает год от года. Далеко не каждый человек самостоятельно может накопить и позволить купить жилплощадь, в раз оплатив ее стоимость. Для обычного офисного работника или молодого специалиста купить собственную квартиру без привлечения займов практически нереально. В этом случае все больше людей берут ипотечный кредит. Сегодня российские банки могут предложить массу программ для ипотечных кредитов.

Решив взять ипотеку, потенциальный заемщик обращается за консультацией в кредитную организацию либо самостоятельно изучает информацию о видах ипотеки на официальных сайтах различных банков. Однако часто происходит так, что клиент, в первую очередь, интересуется именно условиями кредитования, но при этом не имеет никакого представления о самой программе, о других видах ипотечных кредитов, об их принципиальных отличиях друг от друга.

Развитие консалтинговых банковских услуг относительно ипотечных кредитов с одной стороны ощутимо расширило выбор программ, но с другой стороны затруднило и еще больше запутало заемщиков в процессе принятия решения, каким видом ипотеки воспользоваться. В настоящее время на российском рынке нишу ипотечного кредитования прочно заняли коммерческие банки, предлагающие различные варианты ипотечных кредитов. Виды ипотеки, а точнее их программы, зависят от определенного набора условий.

Классификация ипотечных программ.

Существует несколько вариантов классификации жилищных кредитов, например, ипотечные программы можно разграничить, исходя от цели и валюты займа, наличия созаемщиков и поручителей, способов расчета, вида недвижимости и пр. Каждая из этих классификаций имеет право на существование. Также различают виды ипотечных кредитов по размеру первоначального взноса и по возможности досрочного погашения ипотеки.

Таким образом, основные виды ипотеки можно классифицировать по следующим признакам:

- объект недвижимости;
- цель кредитования;
- источники финансирования ипотеки;
- субъект кредитования (заемщики);
- процентная ставка.

А если исходить из того положения, что ипотека по своему существу – это залог недвижимости, то все программы ипотеки можно условно поделить на две группы, зависимо от того, какой вид жилья будет передан банку в залог: залог имеющейся недвижимости или залог приобретаемого жилья. Первый вид ипотеки обладает рядом преимуществ, например, более низкая процентная ставка и возможность использования денег на любые цели. Залог же приобретаемой недвижимости ограничивается областью использования займа – исключительно на приобретение жилья.

При этом, залог имеющегося жилья, несмотря на свои очевидные преимущества, все же имеет один недостаток, но существенный, который заключается в том, что если возникнут обстоятельства, в результате которых заемщик не сможет выполнять обязательства по кредиту, то он рискует лишиться не только вновь приобретенной недвижимости, но и заложенной. Данный факт, а также отсутствие собственной недвижимости у большого количества заемщиков, привели к тому, что популярность данного вида ипотеки несколько ниже.

Стандартные программы жилищного кредитования.

Конкуренция среди банков привела к тому, что каждая кредитная организация готова предложить своим клиентам различные программы кредитования. Называться эти программы могут по-разному, одно их наименования в любом случае говорят либо о целях кредитования, либо о способе получения данного вида ипотеки. Однако при большом разнообразии ипотечных программ, основными и самыми популярными видами ипотечных кредитов являются следующие программы:

- Ипотека на вторичное жилье – один из самых распространенных видов жилищного кредитования. Отличается оптимальной процентной ставкой, лояльными условиями предоставления, а также относительной быстротой оформления кредитов. Особенностью данного вида ипотечного займа является необходимость заключения договора страхования титула.

- Ипотека на строящуюся недвижимость – этот вид ипотечного кредита позволяет приобрести квартиру еще на этапе ее строительства у того застройщика, который одобрит банк. Эта программа по своей сути – один из самых затратных займов с точки зрения размера процентной ставки, однако долевое участие позволяет значительно сэкономить на самом приобретаемом жилье ввиду его более низкой стоимости.

- Ипотека под строительство частного дома – этот вид займа позволяет обладателям собственных земельных участков построить частный дом на этой земле. Особенность этой ипотеки заключается в высокой требовательности к категории земель и в том, что строящееся жилье закладывается вместе с участком и другими зданиями, построенными на данной земле.

- Ипотека на приобретение земельного участка – данный вид жилищного кредитования позволяет заемщикам приобрести участок земли для дальнейшего строительства при условии, что заемщик может предоставить в залог банку другую недвижимость равноценную по

стоимости с суммой кредита. До выполнения обязательств по кредиту, банк имеет право залога на все сооружения, постройки и здания, расположенные на приобретаемом участке земли.

– Ипотека на загородную недвижимость – в рамках этой ипотечной программы заемщик может приобрести загородный коттедж, дом или таунхаус. Сегодня при желании, желающий купить жилье в экологической зоне, может найти оптимальные предложения, которые кредитные организации разрабатывают вместе с застройщиками, позволяющие приобрести комфортабельную недвижимость по приемлемым ценам и в зоне с благоприятными условиями.

Это далеко не все существующие ипотечные программы, которые могут предложить российские банки, но наиболее востребованные россиянами.

Виды льготных и социальных программ ипотечного кредитования.

Помимо стандартных ипотечных программ, существует множество социальных или льготных видов ипотеки. Особенность социальной ипотеки заключается в одновременном использовании ипотечного кредитования и финансовой поддержки со стороны государства. То есть государство помогает социально не защищенным гражданам выполнить обязательства по ипотеке. При этом для данной категории граждан ставки по кредиту, как правило, значительно ниже.

Льготная ипотека позволяет улучшить жилищные условия в пределах установленных социальных норм. Прежде всего, государственными субсидиями могут воспользоваться заемщики, признанные нуждающимися в улучшении условий жилья. Однако социальная ипотека распространяется и на такие категории граждан, как молодые специалисты, военнослужащие, учителя, работники РЖД, молодые семьи, работники бюджетной сферы т.д.

Имеется несколько механизмов субсидирования льготной ипотеки:

– продажа государственного жилья в кредит по льготной цене;

- дотирование процентной ставки по ипотечному кредиту;
- предоставление субсидии на часть стоимости ипотечного жилья.

Какой из механизмов социального ипотечного кредитования используется в том или ином регионе решают местные власти. Однако, независимо от механизма субсидирования, на сегодняшний день существуют следующие виды социальной ипотеки:

- Молодой семье – помимо стандартных ипотечных программ молодая семья может воспользоваться социальной ипотекой. Данный вид кредитования позволяет молодым супругам получить финансовую помощь от государства на покупку жилья. Возрастное ограничение – супруги не должны быть старше 35 лет. А размер субсидии зависит от стоимости одного квадратного метра и от наличия детей в семье. Так, субсидия для молодой семье без детей составит 35% стоимости квартиры, а для супругов с детьми – 40%. Государственную субсидию супруги могут использовать в качестве первого взноса при получении ипотеки на покупку жилья.

- Учителям – молодые преподаватели до 35 лет, трудоустроенные в образовательном учреждении могут также рассчитывать на помощь от государства на улучшение своих жилищных условий. Отличительная особенность этой программы – приобрести жилье можно только в том регионе, в котором трудоустроен преподаватель. При этом учитель может рассчитывать на низкую процентную ставку по кредиту и длительный срок кредитования, а государство заплатит 30 % - 40 % от стоимости недвижимости.

- Военнослужащим – военная ипотека направлена на улучшение условий жилья военнослужащих за счет реализации их права на получение квартиры от государства путем их участия в НИС. Возможность участия в этой программе определяется датой заключения контракта о несении воинской службы. Суть программы заключается в ежегодном поступлении государственных денежных средств на индивидуальный счет

военнослужащего. Накопления заемщик военной ипотеки может использовать в качестве первоначального взноса, а за счет новых поступлений – осуществлять ежемесячные выплаты по кредиту.

– Работникам РЖД – трудящиеся железнодорожники также могут приобрести собственную недвижимость с определенными льготами от государства.

Пример: установлен минимальный размер первоначального взноса – работник РЖД обязан внести всего 10 % от стоимости жилья, процентная ставка по кредиту например составит 12 %, однако железнодорожник платит лишь 4,5 %, а 7,5 % погашает государство, при появлении ребенка в семье работника РЖД предоставляется дополнительная единовременная выплата. При этом стаж работы на железной дороге не может быть мене 3-х лет, а возраст участника программы не менее 21 года.

– Молодым специалистам – молодежь, трудящаяся на благо Родины, также имеет право на субсидии от государства.

Пример: отсутствие первоначального взноса, процентная ставка – 10,5 %, однако молодой специалист выплачивает только 2 %, при появлении ребенка предоставляется дополнительная единовременная выплата. При этом оформление на работу должно произойти в течение 1 года после окончания учебного заведения, а возраст заемщика не должен превышать 30 лет.

– Сотрудникам полиции – государство готово помочь сотрудникам МВД выплатить ипотеку на строительство загородного дома или на покупку квартиры. Полицейским перечисляются определенная сумма денежных средств для улучшения жилищных условий. При этом сотрудник МВД должен подтвердить, что он живет в неподобающих условиях, а срок его службы в правоохранительных органах должен быть не менее 10 лет.

– Многодетным семьям – супругам, которые повышают демографию в стране, также можно рассчитывать на помощь от государства при расширении и улучшении жилищных условий. Здесь стоит отметить, что

банки многодетным семьям льгот не предоставляют, а вот федеральное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) идет навстречу многодетным супругам, предоставляя ипотечный кредит с очень низкой процентной ставкой. Ни один коммерческий банк не предоставит такого предложения даже для малоимущих семей.

– Региональная – в некоторых регионах РФ существуют дополнительные ипотечные социальные программы, призванные улучшить жизненные условия в данном регионе. Сегодня жители Татарстана, Хабаровского края, Москвы, Омска, Липецка и Приморского края могут обратиться в местные Департаменты ЖКХ, чтобы узнать, какие программы социальной ипотеки действуют в их регионе.

Таким образом, прежде, чем решиться взять ипотечный кредит, потенциальный заемщик должен проверить не попадает ли он под категорию гражданам, которые имеют право на участие в какой-либо государственной программе социальной ипотеки. А чтобы упростить выбор среди стандартных ипотечных программ, потенциальный заемщик должен точно решить, что он может предоставить банку в качестве залога, и уже отталкиваясь от этого, выбрать ту программу, которая наиболее приемлема для него.

1.3. Особенности ипотечного кредитования работников сферы образования и направления его совершенствования

Современная государственная политика, наряду с прежней ориентацией на нужды социально незащищенных групп населения расставляет новые акценты, концентрируя усилия и средства на направлениях, обеспечивающих решение жилищных проблем большей части работающего населения, располагающего средними доходом, накоплениями и имеющими жилье в собственности в результате бесплатной приватизации.

К данному слою населения и относятся работники сферы образования (учителя, воспитатели, преподаватели высших заведений и т.д.).

Основным способом решения жилищной проблемы этой части населения должно стать долгосрочное ипотечное кредитование. Создание системы ипотечного кредитования позволит не только ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий данного слоя населения, но и через активизацию жилищного строительства оказать положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом.

Важным направлением повышения доступности жилья для сотрудников бюджетной сферы, а так же такой категории клиентов как работников сферы образования, стало включение в систему ипотечного жилищного кредитования субсидий, поэтому одной из насущных проблем государственной политики в области жилищного финансирования является оптимизация системы финансовой поддержки данного слоя населения в обеспечении жильем. К числу задач, без решения которых невозможно достичь указанной цели, относится совершенствование механизма государственной поддержки отдельных категорий граждан за счет бюджетных средств.

Реализуемые в настоящее время программы государственной помощи отдельным категориям граждан в решении жилищной проблемы существенно отличаются друг от друга, поскольку предусматривают различные механизмы реализации (предоставление безвозмездных субсидий, субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам и др.). В связи с этим представляется чрезвычайно важным сопоставить разные формы бюджетной помощи гражданам, оценить их сравнительную эффективность и выбрать самый эффективный вариант субсидирования.

Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2010 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг»

является основой для создания многочисленных субсидий и льготных предложений.

Новые проекты постоянно разрабатываются государственными органами и банковскими организациями с целью поддержки бюджетных работников в вопросе получения и оплаты ипотеки.

Названный указ установил план социальных преобразований, направленных на достижение следующих целей:

- обеспечение оптимальных условий кредитования для отдельных групп граждан;
- разработка программ государственной помощи по улучшению жилищных условий;
- строительство доступного жилья.

Наличие льготных предложений в регионах обусловлено деятельностью местных представителей власти. Обычно проекты, создаваемые для помощи бюджетным работникам, ориентированы на первоначальные взносы по ипотеке, а также на регулярные компенсации по ежемесячным взносам.

Иногда кредитные организации включают в свою деятельность предложения с пониженным размером процента по кредиту.

Программы по «Обеспечение жильем работников бюджетных учреждений» направлены на помощь гражданам, нуждающимся в жилище, путем предоставления субсидирования.

Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1177 «О порядке предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат в связи с предоставлением учителям общеобразовательных учреждений ипотечного кредита (займа)» регламентирует правила, в соответствии с которыми на государственную поддержку могут рассчитывать учителя, воспитателя, молодые специалисты в сфере образования.

Банки предлагают им оформить ипотечный договор с минимальными годовыми процентными ставками, а государство компенсирует до 10% от стоимости приобретаемой недвижимости.

В таблице 2 представлены основные льготные и субсидированные программы ипотечного жилищного кредитования для сотрудников сферы образования в период с 2012 по 2017 год.

Как видно из таблицы 2, для сотрудников сферы образования представляется большой спектр субсидий и программ с льготным кредитованием в период 2012-2017 г., и с каждым годом данный список увеличивается. Однако при оформлении ипотечного кредита участники льготных программ сталкиваются со многими трудностями, а именно:

- В банках все кредитные программы направлены на бюджетников со средним и высоким достатком. И поскольку банки не желают мириться с высокими рисками, они стараются отказывать в ипотеке недостаточно платежеспособным заявителям даже при наличии у них прав на получение специальных льгот.

- В связи с крупными размерами первоначального взноса, его не под силу оплатить ни педагогу, ни тем более воспитателю.

- Ограниченность городов России, где программы воплощаются в действие. Существует тенденция, согласно которой власти начинают активно предлагать субсидии на кредиты тогда, когда в образовательных структурах не хватает сотрудников. Таким образом, они пытаются привлечь дополнительные кадровые единицы.

- Субсидии имеют ограниченный характер. Их величина не может покрыть расходов всех желающих получить ипотеку, поэтому значительная часть сотрудников, данной сферы, остается без помощи, либо получение средств затягивается.

Подводя итог, можно отметить положительную динамику развития законодательства в области социального ипотечного кредитования.

Таблица 2

Основные льготные и субсидированные программы ипотечного жилищного кредитования с 2012 по 2017 год

| Программы | Преимущества | Требования | Условия |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ипотека молодым учителям 2012-2016гг. | Данная ипотека укрепит веру молодых педагогов в свою профессию, что поможет сохранить кадры, а так же отличный шанс для молодых специалистов обзавестись собственным благоустроенным жильем | <ul style="list-style-type: none"> – Молодые учителя, имеющие право на получение субсидий от государства или региона в связи с наличием у них оформленного ипотечного кредита; – Выпускникам и аспирантам педагогических ВУЗов, а также студентам четвертых-пятых курсов педагогического высшего учебного заведения. – Возраст до 35-ти лет, стаж по специальности не менее 3-х лет. | <ul style="list-style-type: none"> – Процентная ставка по такому кредитному займу от 8,5% - для тех заемщиков, которые приобретают уже готовое жилое помещение в многоквартирном доме или же индивидуальный дом в рамках благоустроенного строительного образования и 10,5% годовых для лиц, желающих приобрести жилье в строящемся доме, строить жилой дом самостоятельно или купить строящийся индивидуальный дом. – Первоначальный взнос по кредиту составляет от 10 до 30%, при этом размер первоначально вносимой суммы зависит исключительно от желания и возможностей заемщика. – Возможность освобождения заемщика от обязательного страхования кредита. – Максимальный срок кредита 30 лет. |
| Государственная социальная программа «Учительский дом» 2013-2016 гг. | Кредитования учителей, желающие улучшить свои жилищные условия с небольшими доступными ставками по кредиту и первоначальным минимальным взносом, приравненным к десяти процентам, исчисляемым из общей стоимости приобретаемой недвижимости. | Педагог государственных и муниципальных образовательных учреждений. Стаж в сфере образования более 5 лет. | <ul style="list-style-type: none"> – Льготное кредитование под минимальную годовую ставку в размере от 8,5%, и отсутствие, каких либо комиссионных начислений. Процентная ставка не зависит ни от срока займа, ни от первоначального взноса, ни от размеров заработной платы (главное, чтобы ежемесячный платёж не превышал 45% доходов семьи в месяц). – Без ограничения по возрасту. |

Окончание таблицы 2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Новостройка» (программа от АИЖК) 2014-2017гг. | Агентством ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) предлагаются специальные условия по предоставлению займов (кредитов) по приобретению жилья в строящихся многоквартирных домах класса «эконом» и во вновь построенных многоквартирных домах. | Педагог государственных и муниципальных образовательных учреждений. Стаж в сфере образования более 5 лет . | – при первоначальном взносе 50-70% годовая ставка по кредиту не превышает 10,5%; – при первоначальном взносе 40-49% годовая ставка по кредиту не превышает 10,75%; – при первоначальном взносе 30-39% годовая ставка по кредиту не превышает 11%. |
| Ипотека воспитателям 2013-2016 гг. | Получение выплат от государства в виде субсидии на первоначальный взнос, компенсации части стоимости недвижимости или выплаченных банку процентов. | Участвовать в данной программе могут специалисты в возрасте до 40 лет со стажем работы в муниципальных учреждениях не менее 1 года. | –Участник должен заключить договор долевого участия или приобрести жилье у застройщика, оформив при этом ипотечный кредит. –Общая стоимость квадратного метра жилой площади не может превышать 35 тысяч рублей. –Первоначальный взнос ипотеки в размере 150 тысяч рублей вносит бюджет. Далее из него же погашаются проценты по кредиту в течение пяти лет, после чего заёмщику придётся совершать выплаты по ипотеке самостоятельно. |
| Региональная социальная программа «Дом для учителей» 2014-2017 гг. | Данная программа предусматривает строительство новых школ по проектам, предусматривающим жилые комплексы для педагогов. Программа решает проблему, нежелание учителей ехать преподавать в отдаленные районы, без предоставления жилья. | Педагог государственных и муниципальных образовательных учреждений. Стаж в сфере образования более 2 лет. | – Первоначальный взнос 10% от стоимости дома. – Процентная ставка ипотечного кредита от 10,5%. – Возраст не должен превышать 35 лет, |

Глава 2. Анализ финансовой деятельности ПАО «РОСБАНК»

2.1. Общая характеристика деятельности банка

Публичное акционерное общество «РОСБАНК» (далее ПАО «РОСБАНК») – многопрофильный частный финансовый институт, один из лидеров российской банковской системы. ПАО «РОСБАНК» зарегистрирован в 1993 году под названием «Независимость». Деятельность Банка регулируется Центральным банком Российской Федерации. Место нахождения ПАО «РОСБАНК» и его органов управления: 107078, г. Москва, ул. Маши Порываевой, д.11.

В кризисном 1998 году был перекуплен структурами промышленно-финансовой группы «Интеррос» и выступил в качестве бридж-банка для обанкротившегося ОНЭКСИМ Банка Владимира Потанина и Михаила Прохорова. В 2002 году «РОСБАНК» присоединил к себе и инвестиционный банк «МФК» также из группы «Интеррос», а уже в 2003-м купил за 200 млн. долларов банковскую группу «ОВК», крупнейшую на тот момент розничную группу в России. К июлю 2005 года консолидация бизнеса «РОСБАНКА» и шести банков «ОВК» («Первое ОВК», «Центральное ОВК», «Поволжское ОВК», «Приволжское ОВК», «Сибирское ОВК», «Дальневосточное ОВК») успешно завершилась.

В середине 2006 года Потанин и Прохоров договорились о продаже 10 % акций «РОСБАНКА» французскому банку Societe Generale (далее SG) за 317 млн долларов с возможностью продажи еще 10 %, которая была реализована уже в сентябре того же года; вдобавок французы получили опцион на право приобретения еще 30% плюс двух акций «РОСБАНКА». Рыночная стоимость бизнеса «РОСБАНКА» была оценена с коэффициентом почти 4,2 к размеру собственного капитала кредитной организации, что пока является рекордом среди банков СНГ. В конечном итоге в феврале 2008 года

SG все-таки увеличил свой пакет акций до контрольного (50 % плюс одна акция).

В декабре 2013 года банк ВТБ, который к тому моменту контролировал около 9,99 % акций «РОСБАНКА», сообщил о продаже своего пакета. Двумя месяцами ранее ВТБ подписал соответствующее рамочное соглашение с Societe Generale. В апреле 2014 года SG выкупил 7 % акций «РОСБАНКА».

Таким образом, в настоящий момент французская банковская группа Societe Generale контролирует 99,5 % акций ПАО «РОСБАНКА».

После объединения с банком «Сосьете Женераль Восток» ПАО «РОСБАНК» обслуживает более 3,3 млн частных клиентов в 71 регионе России. Сеть банка насчитывает более 550 отделений и 3000 банкоматов. Дочерними компаниями Росбанка являются Русфинанс Банк (потребительское кредитование) и банк DeltaCredit (ипотека).

В области розничного бизнеса банк предлагает: расчетно-кассовые услуги, кредитные карты, потребительское кредитование, финансовые решения для приобретения недвижимости и автомобилей; сберегательные и инвестиционные программы; денежные переводы и валютнообменные операции; аренду сейфовых ячеек; дистанционное обслуживание: интернет-банк и мобильный клиент-банк; обслуживание состоятельных клиентов.

Ключевые направления работы банка с корпоративными клиентами: операции на валютных и денежных рынках, рынках долгового капитала; синдицированное кредитование и структурное финансирование; депозитарные операции; брокерское обслуживание; корпоративные финансы; торговое финансирование, лизинг, факторинг.

ПАО «РОСБАНК» обслуживают более 65 тыс. корпоративных клиентов и свыше 3 млн физических лиц. Среди крупных компаний-клиентов – ВО «Алмазювелирэкспорт», «Газпром», ГК «Норильский никель», ОАО «Силовые машины», СК «Согласие», ЗК «Полюс», «Седьмой континент», ОАО «Холдинг МРСК» и др. Банком выпущено более 3 млн

пластиковых карт, количество банкоматов –порядка 3 тыс. (в том числе около 700 устройств с функцией cash-in).

«РОСБАНК» активно развивает инвестиционное направление деятельности, являясь крупнейшим организатором и андеррайтером на рынке рублевых корпоративных и муниципальных облигаций.

Плодотворное сотрудничество с отечественными и зарубежными финансово-кредитными институтами обеспечивает высокое доверие к банку, что позволяет на выгодных условиях проводить клиентские платежи, эффективно управлять собственной ликвидностью и привлекать ресурсы для клиентов. Корреспондентская сеть «РОСБАНКА» включает «Bank of New York», «Bank of Tokyo–Mitsubishi», «Commerzbank», «Credit Suisse First Boston», «HSBC Bank USA», «Sampo Bank», «IntesaBCI», «Nordea Bank Norge A. S.A.» и другие надежные банки.

На протяжении всей своей истории ПАО «РОСБАНК» большое внимание уделяет реализации социальных проектов. Один из них – грантовая программа «Новый день», которую банк проводит совместно с Детским фондом Организации Объединенных Наций (UNICEF) и Фондом Организации Объединенных Наций (UN Foundation). В «РОСБАНКЕ» также действует внутрикорпоративная благотворительная программа частных пожертвований сотрудников банка «Право помогать есть у каждого». Банк поддерживает и культурные проекты: выставочные программы Музеев московского Кремля, новые постановки театра «Современник».

Активы банка за период с начала 2014 года по январь 2015-го включительно увеличились более чем в полтора раза и на начало февраля 2015-го составляли 1,13 трлн рублей, капитал – 121 млрд руб. Основным драйвером такого роста послужило увеличение средств корпоративных и частных клиентов, рост оптовых источников фондирования (привлеченные МБК и выпущенные долговые обязательства), в том числе и привлечения от ЦБ РФ. В активах привлеченные средства были размещены в кредитный

портфель корпоративных клиентов, ценные бумаги, а также в высоколиквидные активы.

Пассивы банка достаточно диверсифицированы: вклады населения занимают долю в 15,5 % (плюс 12,4% к началу 2014 года) в структуре нетто-пассивов. Средства на расчетных и депозитных счетах предприятий и организаций формируют 27,7 % (плюс 55 % к началу 2014 года) пассивов. Обороты по счетам клиентов составляют 1–1,4 трлн. рублей ежемесячно. Совокупная доля привлеченных межбанковских кредитов – 14,3 % (плюс 19 % к началу 2014 года), из них 54% приходится на привлечения от банков-нерезидентов и 16% – от ЦБ РФ. Выпущенные долговые ценные бумаги и векселя формируют порядка 5% (плюс 19% к началу 2014 года) пассивов банка. Собственный капитал – 10,8% пассивов. Субординированные кредиты от акционеров составляют 51,3 млрд. рублей (на начало 2014 года объем субординированных кредитов был равен 26,8 млрд. рублей), сроки погашения данных кредитов – 2017–2022 годы.

На текущий момент 44 % нетто-активов приходится на [кредитный](#) портфель, около половины которого – кредиты юридическим лицам. При этом кредитный портфель физических лиц за рассматриваемый период практически не изменился (плюс 1,8 % с начала 2014 года), а портфель юридических лиц вырос на четверть – до 260 млрд рублей. Согласно отчетности банка (РСБУ), уровень просрочки по кредитам умеренный (7,5 % на февраль 2015 года), динамика минимальна (7,4 % – на начало 2014 года). Норма резервирования по выданным кредитам стабильна в динамике и на 1 февраля 2015 года составляет 10 %. Кредиты обеспечены залоговым имуществом на сумму 274 млрд рублей (55 % кредитного портфеля), не считая гарантий и поручительств, что является невысоким показателем.

Средства в банках (в том числе выданные межбанковские кредиты) составляют 11 % нетто-активов, объем которых с начала 2014 года увеличился более чем в два раза, на внутреннем рынке межбанковских

кредитов «РОСБАНКА» является нетто-кредитором. Кроме того, 7,6 % активов-нетто приходится на денежные средства в кассе и на корсчете в ЦБ.

Портфель ценных бумаг банка на 1 февраля 2015 года составляет 113 млрд рублей, при этом 72 % портфеля представлено облигациями федерального займа, что говорит о высоком качестве входящих в портфель ценных бумаг.

Совет директоров: Дидье Огель, Мартин Грант Гилман, Дюшолле Мари-Кристин, Арно Жакмин, Франсуаз Маркедаль-Деласаль, Бернардо Санчес Инсера, Паскаль Оже, Дмитрий Олюнин, Жан-Люк Парер, Пьер Палмьери, Кристиан Шрик.

Правление: Дмитрий Олюнин (председатель), Франсуа Блок, [Алекси Лакруа](#), Жан-Филипп Арактинжи, Илья Поляков, Улан Илишкин, Юрген Гриб, Перизат Шайхина, Константин Артюх.

«РОСБАНК» имеет инвестиционные кредитные рейтинги международных рейтинговых агентств Fitch Ratings (BBB) и Moody's Investor Services (Baa3). Банк входит в число самых надежных банков по версии журнала Forbes (Forbes, 2014). А так же занимает первое место в России в списке самых дорогих брендов среди финансовых институтов с участием иностранного капитала (Brand Finance совместно в BrandLab и Банки.ру, 2014 г.).

ПАО «РОСБАНК» – один из самых надежных российских банков. Это делает его привлекательным для всех, кто хотел бы сохранить и приумножить накопленные денежные средства, получить качественные банковские услуги.

2.2. Анализ финансовой деятельности банка

Проведем анализ финансового состояния ПАО «РОСБАНК» за 2014–2016 гг. по данным итоговой финансовой отчетности за 2015 и 2016 гг. с

целью определения состояния его капитала, а так же выявления способности банка к устойчивому функционированию и развитию в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней сред.

Составим сравнительный аналитический баланс за 2014-2016 гг. (таблица 3). Поданной таблице видно, что «РОСБАНК» значительно расширил свою деятельность за рассматриваемый период – валюта баланса возросла на 6 % и 37 % в 2015 и 2016 гг. соответственно. Это обусловлено значительным увеличением финансовых активов (оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток) – на 1 353 и 130 880 млн руб., а так же резким уменьшением чистых вложений в ценные бумаги на 51 595млн.руб. в 2016 году.

Из структуры пассивов баланса видно, что обязательства так же увеличились на 36 659млн. руб. (7 %) в 2015 году, и на 243 348млн. руб. в 2016 году. Это в большей мере связано с ростом финансовых обязательств (оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток) на 35 % в 2015 году и на 116,3 % в 2016 году. Так же, на рост обязательств в 2015 году повлияло увеличение статьи «прочих обязательств» на 46 %.

В третьем разделе бухгалтерского анализа видно, что общее число источников собственных средств увеличивается: в 2015 году оно увеличилось на 2 % за счет увеличения числа нераспределенной прибыли, а в 2016 году – увеличилось на 9 %, за счет переоценки основных средств.

Внебалансовые обязательства в 2015 году мало изменились по сравнению с обязательствами в 2014 году, но резко увеличились в 2016 году. Безотзывные обязательства кредитной организации возросли на 918 494 млн руб.

Таблица 3

Сравнительный аналитический баланс ПАО «РОСБАНК» за 2014–2016 гг.

| № | Наименование статьи | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Изм. за отчетный период, тыс. руб | | Изм. за отчетный период, % | |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|-----------------------------------|---------------|----------------------------|---------------|
| | | | | | 2015-2014 гг. | 2016-2015 гг. | 2015/2014 гг. | 2016/2015 гг. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. Активы | | | | | | | | |
| 1 | Денежные средства | 26410 | 28303 | 33681 | 1893 | 5378 | 107 | 119 |
| 2 | Средства кредитных организаций ЦБ РФ | 22122 | 27919 | 19470 | 5797 | -8449 | 126 | 70 |
| 2.1 | Обязательные резервы | 5544 | 5188 | 5109 | -356 | -79 | 94 | 98 |
| 3 | Средства в кредитных организациях | 6724 | 10826 | 26832 | 4102 | 16006 | 161 | 248 |
| 4 | Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 14949 | 16302 | 147183 | 1353 | 130881 | 109 | 903 |
| 5 | Чистая ссудная задолженность | 469832 | 479159 | 530218 | 9327 | 51059 | 102 | 111 |
| 6 | Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи | 80905 | 95179 | 43583 | 14274 | -51596 | 118 | 46 |
| 6.1 | Инвестиции в дочерние и зависимые организации | 40495 | 40767 | 38016 | 272 | -2751 | 101 | 93 |
| 7 | Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 0 | 0 | 80825 | 0 | 80825 | | |
| 8 | Требования к текущему налогу на прибыль | 0 | 1051 | 1958 | 1051 | 907 | | 186 |
| 9 | Отложенный налоговый актив | 0 | 0 | 7230 | 0 | 7230 | | |
| 10 | Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 14976 | 16419 | 28177 | 1443 | 11758 | 110 | 172 |
| 11 | Прочие активы | 14442 | 14669 | 22253 | 227 | 7584 | 102 | 152 |
| 12 | Всего активов | 650365 | 688780 | 941416 | 38415 | 252636 | 106 | 137 |

Продолжение таблицы 3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|---------|
| 2. Пассивы | | | | | | | | |
| 13 | Кредиты ЦБ РФ | 28582 | 4113 | 40400 | -24469 | 36287 | 14 | 982 |
| 14 | Средства кредитных организаций | 131848 | 147899 | 136444 | 16051 | -11455 | 112 | 92 |
| 15 | Средства клиентов (не кредитных организаций) | 319628 | 357867 | 448673 | 38239 | 90806 | 112 | 125 |
| 15.1 | Вклады физических лиц | 138652 | 155453 | 166942 | 16801 | 11489 | 112 | 107 |
| 16 | Выпущенные долговые обязательства | 50807 | 49369 | 57892 | -1438 | 8523 | 97 | 117 |
| 17 | Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 7876 | 10608 | 123381 | 2732 | 112773 | 135 | 1163 |
| 18 | Отложенное налоговое обязательство | 0 | 0 | 5144 | 0 | 5144 | | |
| 19 | Прочие обязательства | 8824 | 12880 | 16224 | 4056 | 3344 | 146 | 126 |
| 20 | Резервы на возможные потери по условным обстоятельства кредитного характера | 1640 | 3129 | 1091 | 1489 | -2038 | 191 | 35 |
| 21 | Всего обязательств | 549207 | 585867 | 829216 | 36660 | 243349 | 107 | 142 |
| 3. Источники собственных средств | | | | | | | | |
| 22 | Средства акционеров | 15514 | 15514 | 15514 | 0 | 0 | 100 | 100 |
| 23 | Эмиссионный доход | 58089 | 58089 | 58089 | 0 | 0 | 100 | 100 |
| 24 | Резервный фонд | 775 | 775 | 775 | 0 | 0 | 100 | 100 |
| 25 | Переоценка основных средств (уменьшенная на отложенное налоговое обязательство) | 2 | 0,10 | 6711 | -2 | 6711 | 5 | 6711000 |
| 26 | Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи (уменьшенная на отложенное налоговое обязательство) | 3265 | 536 | -2605 | -2729 | -3141 | 16 | -486 |
| 27 | Нераспределенная прибыль | 11854 | 23512 | 26329 | 11658 | 2817 | 198 | 112 |
| 28 | Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период | 11655 | 4484 | 7385 | -7171 | 2901 | 38 | 165 |
| 29 | Всего источников собственных средств | 101157 | 102913 | 112200 | 1756 | 9287 | 102 | 109 |

Окончание таблицы 3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|-----|-----|
| 4. Внебалансовые обязательства | | | | | | | | |
| 30 | Безотзывные обязательства кредитной организации | 439062 | 516182 | 1434676 | 77120 | 918494 | 118 | 278 |
| 31 | Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства | 63817 | 52393 | 88543 | -11424 | 36150 | 82 | 169 |
| 32 | Условные обязательства некредитного характера | 24 | 24 | 38 | 0 | 14 | 100 | 158 |

Для более углубленного изучения деятельности банка проведем ряд анализов. Проанализируем динамику и структуру активов ПАО «РОСБАНК» (таблица 4).

Таблица 4

Структура и динамика активов ПАО «РОСБАНК» за 2012–2014 гг.

| № | Наименование статьи | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Удельный вес | | | Изм. за отчетный период, млн. руб | | Изм. за отчетный период, % | |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------|---------|---------|-----------------------------------|---------------|----------------------------|---------------|
| | | | | | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2015-2014 гг. | 2016-2015 гг. | 2015/2014 гг. | 2016/2015 гг. |
| 1 | Денежные средства | 26410 | 28303 | 33681 | 4 | 4 | 4 | 1893 | 5378 | 107 | 119 |
| 2 | Средства кредитных организаций ЦБ РФ | 22122 | 27919 | 19470 | 3 | 4 | 2 | 5797 | -8449 | 126 | 70 |
| 2.1 | Обязательные резервы | 5544 | 5188 | 5109 | 1 | 1 | 1 | -356 | -79 | 94 | 98 |
| 3 | Средства в кредитных организациях | 6724 | 10826 | 26832 | 1 | 2 | 3 | 4102 | 16006 | 161 | 248 |
| 4 | Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 14949 | 16302 | 147183 | 2 | 2 | 16 | 1353 | 130881 | 109 | 903 |
| 5 | Чистая ссудная задолженность | 469832 | 479159 | 530218 | 72 | 70 | 56 | 9327 | 51059 | 102 | 111 |
| 6 | Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи | 80905 | 95179 | 43583 | 12 | 14 | 5 | 14274 | -51596 | 118 | 46 |
| 6.1 | Инвестиции в дочерние и зависимые организации | 40495 | 40767 | 38016 | 6 | 6 | 4 | 272 | -2751 | 101 | 93 |
| 7 | Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 0 | 0 | 80825 | 0 | 0 | 9 | 0 | 80825 | | |
| 8 | Требования к текущему налогу на прибыль | 0 | 1051 | 1958 | 0 | 0 | 0 | 1051 | 907 | | 186 |
| 9 | Отложенный налоговый актив | 0 | 0 | 7230 | 0 | 0 | 1 | 0 | 7230 | | |
| 10 | Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 14976 | 16419 | 28177 | 2 | 2 | 3 | 1443 | 11758 | 110 | 172 |
| 11 | Прочие активы | 14442 | 14669 | 22253 | 2 | 2 | 2 | 227 | 7584 | 102 | 152 |
| 12 | Всего активов | 650365 | 68878 | 941416 | 100 | 100 | 100 | 38415 | 252636 | 106 | 137 |

| | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | 0 | | | | | | | | |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|

Из приведенных в таблице 4 данных видно, что наибольший удельный вес в структуре активов занимают активы, приносящие доход (чистая ссудная задолженность) – 72 % в 2014 году, 70 % в 2015 году. Однако в 2016 году наблюдается резкое снижение доли удельного веса, до 56%, что вызвано резким ростом доли финансовых активов (2 % в 2014 и 2015 годах к 16 % в 2016 году) и появление в активах статьи «чистые финансовые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения», доля которых составила 9 % от всех активов. Однако, в отчетном году на 9 % (по сравнению с 2015 годом) снизился удельный вес чистых вложений в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи.

Уменьшение на отчетный год средств кредитных организаций ЦБ РФ и отчислений в обязательные резервы на 12 % и 8 %, по сравнению с 2014 годом говорит об уменьшении финансовой устойчивости банка.

Увеличение денежных средств банка на 27 %, по сравнению с 2014 годом, так же говорит о нерациональной финансовой политике банка.

Структура активов за 2016 год представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Структура активов за 2016 год

Анализ структуры и динамики источников формирования основных средств банка представлен на таблице 5

Таблица 5

Структура и динамика источников формирования средств ПАО «РОСБАНК»
за 2014–2016 гг.

| № | Наименование статьи | 2014 | 2015 | 2016 | Удельный вес | | | Изм. за отчетный период, млн. руб | | Изм. за отчетный период, % | |
|---|-----------------------|--------|--------|--------|--------------|------|-------|-----------------------------------|-----------|----------------------------|------------|
| | | | | | 2014 | 2015 | 2016. | 2015-2014 | 2016-2015 | 2015/2014 | 2016/2015. |
| 1 | Привлеченные средства | 446410 | 479825 | 715925 | 81,3 | 81,9 | 86,3 | 33415 | 236100 | 107 | 149 |
| 2 | Резервы банка | 1640 | 3129 | 1091 | 0,3 | 0,5 | 0,1 | 1489 | -2038 | 191 | 35 |
| 3 | Собственные средства | 101157 | 102913 | 112200 | 18,4 | 17,6 | 13,5 | 1756 | 9287 | 102 | 109 |
| 4 | Всего обязательств | 549207 | 585867 | 829216 | 100 | 100 | 100 | 36660 | 243349 | 107 | 142 |

Из таблицы 5 видно, что наибольший удельный вес пассивов занимают привлеченные средства, которые увеличились за 2013 год на 7 % к уровню 2014 г., а за 2016 год увеличились на 49 % к уровню 2015 г. Резкое увеличение привлеченных средств является, как и негативным, так и позитивным факторами.

Доля собственных средств в структуре пассивов составляет на 01.01.14 г. 18,4 % на 01.01.15 г. – 17,6 %, на 01.01.16 г. – 13,5 %. За 2015 год доля собственных средств увеличилась на 1,75 млн руб. или на 2 % к уровню 2014 г., а за 2016 год – увеличилась на 9,2 млн руб. или на 9 % к уровню 2015 г. Рост собственных средств является положительным фактором для банка.

Вклады физических лиц увеличились в 2016 году на 28 290 тыс. руб. Резервы на возможные потери по ссудам уменьшились на 33,2 % по сравнению с 2014 годом.

Структура пассивов за 2016 год представлена на рисунке 2.

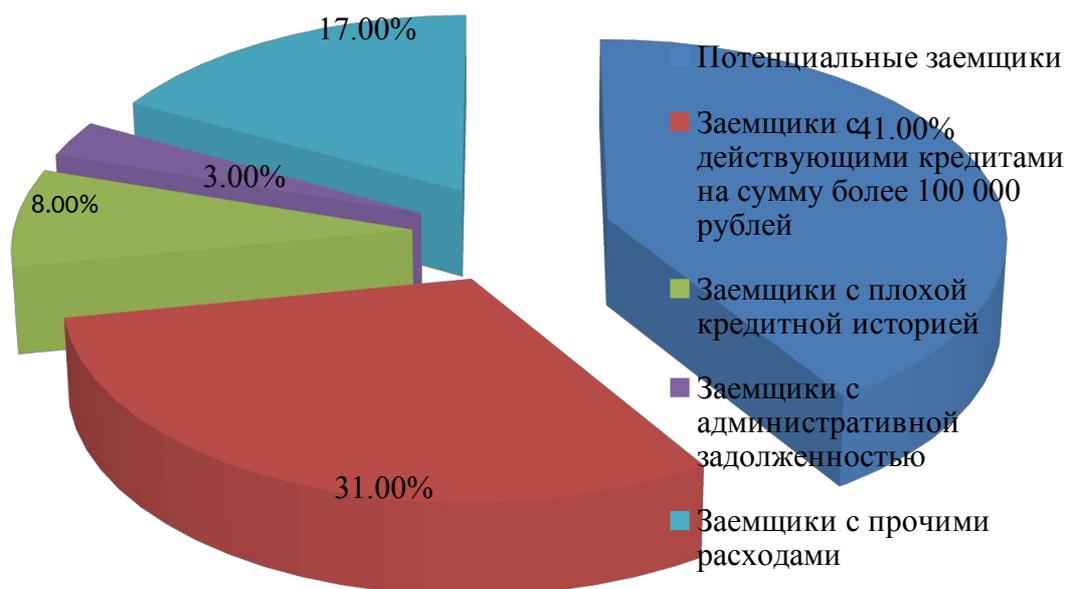


Рис. 2 Структура пассивов за 2014 год

Выполним анализ прибыльности банка, для этого воспользуемся сводным отчетом о финансовых результатах ПАО «РОСБАНК» за 2014–2016гг. (таблица 6).

Таблица 6

Сводный отчет о финансовых результатах ПАО «РОСБАНК» за 2014-2016 гг.

| № | Наименование статьи | 2014 | 2015 | 2016 | Изм. за отчетный период, млн. руб | | Изм. за отчетный период, % | |
|-----|---------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------------------------------|-----------|----------------------------|------------|
| | | | | | 2015-2014 | 2016-2015 | 2015/2014 | 2016/2015. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Процентные доходы, всего, в том числе: | 56 230 | 62 631 | 72 283 | 6 401 | 9 652 | 111,4 | 115,4 |
| 1.1 | От размещения средств в кредитных организациях | 3 362 | 4 238 | 5 405 | 876 | 1 167 | 126,1 | 127,5 |
| 1.2 | От ссуд, предоставленных клиентам (не кредитным орг.) | 49 567 | 54 571 | 61 362 | 5 004 | 6 791 | 110,1 | 112,4 |
| 1.3 | От вложений в ценные бумаги | 3 300 | 3 821 | 5 515 | 521 | 1 694 | 115,8 | 144,3 |
| 2 | Процентные расходы, всего, в том числе | 23 768 | 27 474 | 31 153 | 3 706 | 3 679 | 115,6 | 113,4 |
| 2.1 | По привлеченным средствам кредитных организаций | 7 177 | 6 624 | 8 558 | -553 | 1 934 | 92,3 | 129,2 |
| 2.2 | По привлеченным средствам клиентов (не кредитных организаций) | 13 241 | 15 921 | 18 200 | 2 680 | 2 279 | 120,2 | 114,3 |
| 2.3 | По выпущенным долговым обязательствам | 3 348 | 4 929 | 4 394 | 1 581 | -535 | 147,2 | 89,1 |

Окончание таблицы 6

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
| 3 | Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) | 32 461 | 35 157 | 41 129 | 2 696 | 5 972 | 108,3 | 117,0 |
| 4 | Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, а так же средствам, размещённым на корреспондентских счетах, всего, в том числе: | -1 171 | -2 774 | 924 | -1 603 | 3 698 | 236,9 | -33,3 |
| 4.1 | Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам | -521 | -457 | -337 | 64 | 120 | 87,7 | 73,7 |
| 5 | Чис. проц. доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возм. потери | 31 289 | 32 382 | 42 054 | 1 093 | 9 672 | 103,5 | 129,9 |
| 6 | Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи | -46 | -549 | 30779 | -503 | 31 328 | 1193,5 | -5606,4 |
| 7 | Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 1 074 | 2 958 | -1 082 | 1 884 | -4 040 | 275,4 | -36,6 |
| 8 | Чистые доходы операций с иностранной валютой | 133 | -1 304 | -8 145 | -1 437 | -6 841 | -980,5 | 624,6 |
| 9 | Чистые доходы от переоценки иностранной валюты | 1 178 | -3 082 | -17 902 | -4 260 | -14 820 | -261,6 | 580,9 |
| 10 | Доходы от участия в капитале других юридических лиц | 4 438 | 4 058 | 2 361 | -380 | -1 697 | 91,4 | 58,2 |
| 11 | Комиссионные доходы | 7 719 | 8 668 | 8 287 | 949 | -381 | 112,3 | 95,6 |
| 12 | Комиссионные расходы | 3 418 | 3 077 | 2 967 | -341 | -110 | 90,0 | 96,4 |
| 13 | Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи | 17 | -22 | -227 | -39 | -205 | -129,4 | 1031,8 |
| 14 | Изменение резерва по прочим потерям | 1 022 | -2 549 | 3 580 | -3 571 | 6 129 | -249,4 | -140,4 |
| 15 | Прочие операционные доходы | 4 120 | 3 227 | 3 243 | -893 | 16 | 78,3 | 100,5 |
| 16 | Чистые доходы (расходы) | 48 630 | 40 708 | 59 981 | -7 922 | 19 273 | 83,7 | 147,3 |
| 17 | Операционные расходы | 34 706 | 33 609 | 54 107 | -1 097 | 20 498 | 96,8 | 161,0 |
| 18 | Прибыль до налогообложения | 13 923 | 7 098 | 5 873 | -6 825 | -1 225 | 51,0 | 82,7 |
| 19 | Начисленные (уплаченные) налоги | 2 267 | 2 614 | -1 512 | 347 | -4 126 | 115,3 | -57,8 |
| 20 | Прибыль (убыток) после налогообложения | 11 655 | 4 484 | 7 385 | -7 171 | 2 901 | 38,5 | 164,7 |
| 21 | Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период | 11 655 | 4 484 | 7 385 | -7 171 | 2 901 | 38,5 | 164,7 |

На основе данных, из таблицы 6 можно сделать вывод, что прибыль банка в 2015 году уменьшилась на 61,5 % и составила на 7171 млн руб. меньше, чем в 2016 году. Однако в отчетном году прибыль возросла на 64,7 % по сравнению с 2015 годом, но прибыль осталась ниже на 36,7 %, чем полученная в 2014 году прибыль.

В 2015 и 2016 гг. наблюдается увеличение всех статей процентных доходов – на 11,4 % и 15,4 % соответственно. Самое большое увеличение доходов наблюдается в процентных доходах от размещения средств кредитных организаций (26,1 % в 2015 году и 27,5 % в 2016 году), а так же в 2016 году наблюдается увеличение от вложений в ценные бумаги – 44 %, по сравнению с 2015 годом. Остальные статьи доходов стабильно увеличились на 11–13 %.

Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии – увеличились на 31 329 млн руб. в 2016 году, а чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости уменьшились на 4 040 млн руб. Так же наблюдается уменьшение чистых доходов от операций с иностранной валютой – на 6 841 млн руб.

Комиссионные доходы в 2016 году выросли на 7 % к комиссионным доходам 2014 года, но снизились на 4,4 % к 2013 году.

Процентные расходы за данный период так же увеличились и составили в 2015 году на 15,6 % больше предыдущего года. В 2016 году наблюдается незначительная тенденция уменьшения темпа роста на 2 %, и в итоге расходы составили 13,6 % от суммы 2015 года. В 2015 году по выпущенным долговым обязательствам расходы увеличились на 47,2 %, а в 2016 году наибольшее увеличение расходов приходится на привлеченные кредитные средства – 29,2 %.

Комиссионные расходы в 2015 году снизились на 10 % к показателям 2016 года, а в 2016 снизились еще на 3,6 %. Операционные расходы,

наоборот, увеличились на 61 % в 2016 году. Так же, в 2016 году произошло резкое увеличение резервов по прочим потерям на 40,4 % к 2015 году.

Анализ финансового состояния банка состоит в определении ликвидности банка, а так же проведения коэффициентного анализа.

Ликвидность банка является залогом его устойчивости и работоспособности, поскольку банк, обладающий достаточным уровнем ликвидности, в состоянии с минимальными потерями для себя выполнять свои функции, поэтому рассмотрим некоторые основные нормативы ликвидности банка (таблица 7).

Таблица 7

Нормативы и показатели ликвидности ПАО РОСБАНК за 2014–2016гг.

| № | Показатель | Норматив | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное изменение | |
|---|------------------------------|-----------|---------|---------|---------|----------------------|----------|
| | | | | | | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 | Мгновенная ликвидность (Н2) | ≥ 15 | 53,6 | 67,3 | 86,7 | 13,7 | 19,4 |
| 2 | Текущая ликвидность (Н3) | ≥ 50 | 72,4 | 79,2 | 82,4 | 6,8 | 3,2 |
| 3 | Общая ликвидность банка (Н5) | ≥ 20 | 98,03 | 96,27 | 79,95 | -1,75746 | -16,3176 |

Из таблицы 7 видно, что мгновенная ликвидность за рассматриваемый нами период растет: в 2015 рост мгновенной ликвидности составил 13,7 %, а в 2016 году – 19,4 %. Рост мгновенной ликвидности уменьшает вероятность потери банком платежеспособности за один день, а значит, является положительным показателем.

Текущая ликвидность так же превышает минимум норматива и увеличивается каждый год. В отчетном году текущая ликвидность составила 82,4 %, что на 3,2 % больше показателей 2015 года.

Высокая текущая ликвидность говорит о хорошей платежеспособности банка, а так же о способности банка погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.

Общий показатель ликвидности банка в 2016 году резко снизился, но превышает норматив в 4 раза, что так же подтверждает платежеспособность банка.

Все показатели ликвидности превышают нормативы, и говорят об отсутствии риска потери банком платежеспособности. Произведем коэффициентный анализ.

Основные коэффициенты представлены в таблице 8.

Таблица 8

Расчет финансовых коэффициентов за 2014–2016 гг.

| Наименование коэффициента | Численное значение | | | Норматив |
|------------------------------------------------------|--------------------|---------|---------|---------------------------|
| | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | |
| Коэффициент достаточности собственного капитала (K1) | 0,15 | 0,15 | 0,13 | $\geq 0,1$ |
| Доля уставного фонда в капитале банка (K2) | 0,18 | 0,18 | 0,15 | $0,15 \leq K2 \leq 0,5$ |
| Уровень доходных активов (K3) | 90,91 | 89,30 | 73,57 | $65 \leq K3 \leq 75$ |
| Коэффициент размещения платных средств (K4) | 0,08 | 0,09 | 0,08 | $\leq 1,2$ |
| Коэффициент мгновенной ликвидности (K5) | 1,70 | 13,67 | 1,32 | - |
| Коэффициент рентабельности активов (K7) | 0,02 | 0,03 | 0,03 | $0,005 \leq K7 \leq 0,05$ |
| Коэффициент рентабельности доходных активов (K8) | 0,76 | 1,52 | 1,70 | - |

Коэффициент достаточности собственного капитала (K1) показывает, какую долю в структуре пассивов занимает собственный капитал банка. Чем выше его доля, тем надежнее и устойчивее работает банк. Уровень капитала считается достаточным, если обязательства банка составляют 80–90 % валюты баланса.

Сравнительная оценка: выше среднего. Тренд: тенденция к спаду (степень покрытия собственного капитала в отчетном году уменьшилась на 17 %, что связано с увеличением активов), что уменьшает потенциальные возможности банка, увеличивает банковские риски, однако показатель не превышает установленного норматива.

Доля уставного фонда в капитале банка (K2) определяет, в какой степени капитал банка сформирован из средств учредителей, и характеризует эффективность работы банка. Сумма средств, инвестируемых в развитие банка, должна, по крайней мере, равняться взносам учредителей.

Сравнительная оценка: ниже максимального значения. Тренд: тенденция к спаду (увеличение удельного реального обеспечения активов в составе собственных средств), что является положительным моментом и говорит о повышении эффективности работы банка. Однако стоит обратить внимание, что показатели 2016 года достигли минимального значения данного коэффициента.

Уровень доходных активов (К3) показывает, какую долю в активах занимают доходные активы. Поскольку практически все доходные активы являются рискованными, их чрезвычайно высокая доля увеличивает неустойчивость банка и риски неплатежей как по текущим операциям, так и по своим обязательствам. Вместе с тем размер доходных активов должен быть достаточным для безубыточной работы банка.

Сравнительная оценка: выше среднего. Тренд: тенденция к спаду (уменьшению доли доходных активов), однако показатель не превышает установленного норматива.

Коэффициент размещения платных средств (К4) определяет долю платных привлеченных ресурсов, направляемых в доходные (платные) операции. Если коэффициент более 1-1,2 это свидетельствует о том, что часть платных ресурсов используется не по назначению. Они отвлекаются либо на собственные нужды, либо в не доходные операции, что приводит к образованию убытков в банке.

Сравнительная оценка: ниже максимального значения. Тренд: тенденция к спаду, что говорит о мобильности собственных оборотных средств банка. Однако уменьшение показателей является отрицательным моментом, так как в случае возникновения кредитного и процентного рисков банк может оказаться немобильным

Коэффициент мгновенной ликвидности (К5) позволяет оценить долю обязательств банка, которая может быть погашена по первому требованию за счет ликвидных активов «первой очереди».

Сравнительная оценка: норматива нет. Тренд: тенденция к спаду, что говорит об уменьшении покрытия заемных средств собственными средствами, а так же уменьшает способность банка наличием ликвидных активов до востребования обеспечить своевременное выполнение своих обязательств по пассивам до востребования и с просроченными сроками

Коэффициент рентабельности активов (K7) позволяет определить уровень рентабельности всех активов. Как отмечалось выше, низкая норма прибыли может быть результатом консервативной ссудной и инвестиционной политики, а также следствием чрезмерных операционных расходов. Преимущественное отношение прибыли к активам обусловлено эффективной деятельностью банка и высокими ставками доходов от активов. В последнем случае банк, возможно, подвергает себя значительному риску. Что не всегда плохо, так как, вероятно, банк удачно распоряжается своими активами, но при этом не исключаются и крупные потери.

Сравнительная оценка: ниже максимального значения. Тренд: тенденция к спаду, что говорит о рациональном использовании банком своих ресурсов. Однако необходимо обратить внимание, что максимальное значение установлено в размере 0,05, что на 0,02 меньше значения банка.

Коэффициент рентабельности доходных активов (K8) предназначен для оценки нормы прибыли на уставной фонд, т.е. для определения эффективности использования средств собственников. Контрольное значение по данному счету установить сложно. Это связано, прежде всего, с изменением экономической конъюнктуры и нормативными требованиями, устанавливаемыми ЦБР.

Сравнительная оценка: норматива нет. Тренд: тенденция к росту, что говорит об эффективном использовании ресурсов банка собственниками.

Практически по всем показателям наблюдается увеличение, это свидетельствует о платежеспособности, устойчивости и ликвидности банка, что является следствием правильного ведения деятельности банка.

2.3. Анализ кредитного портфеля банка

С целью повышения эффективности кредитной деятельности при условии запланированного уровня доходности и допустимого уровня риска банки проводят анализ кредитного портфеля.

Анализ кредитного портфеля физических лиц ПАО «РОСБАНК» представлен в таблице 9.

Согласно таблице 9, в структуре кредитного портфеля физических лиц преобладают потребительские кредиты, удельный вес которых в общей сумме кредитного портфеля достигает к 01 января 2015 года почти половину. Это связано с потребностью населения финансировать свои текущие расходы.

Таблица 9

Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО «РОСБАНК» за 2014-2016 гг., млн руб.

| | 01.01.2017 | Удельный вес | 01.01.2016 | Удельный вес | 01.01.2015 | Удельный вес |
|---------------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| Жилищные кредиты | 2 521 | 1,04% | 3 524 | 1,48% | 4 464 | 2,02% |
| Ипотечные кредиты | 61 415 | 25,26% | 52 533 | 22,11% | 45 433 | 20,60% |
| Автокредиты | 59 069 | 24,29% | 65 028 | 27,37% | 72 604 | 32,92% |
| Прочие потребительские кредиты | 120 138 | 49,41% | 116 489 | 49,03% | 98 043 | 44,45% |
| Кредиты физическим лицам всего: | 243 145 | 100% | 237 576 | 100% | 220 546 | 100% |

Как видно из таблицы 10, ПАО «РОСБАНК» кредитует предприятия, относящиеся ко всем основным отраслям экономики, но наибольшая доля кредитного портфеля юридических лиц приходится на обрабатывающие производства и оптовую и розничную торговлю.

Однако на данный момент одним из приоритетных направлений банков является именно ипотечное кредитование.

Таблица 10

Отраслевая структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «РОСБАНК», млн руб.

| | 01.01.2017 | Удельный вес | 01.01.2016 | Удельный вес | 01.01.2015 | Удельный вес |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| Обработывающие производства | 76 850 | 34,94% | 44 231 | 22,21% | 40 786 | 21,83% |
| Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и предметов личного пользования | 49 622 | 22,56% | 52 230 | 26,22% | 40 815 | 21,85% |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 23 517 | 10,69% | 36 968 | 18,56% | 37 587 | 20,12% |
| Транспорт и связь | 13 440 | 6,11% | 9 174 | 4,61% | 8 613 | 4,61% |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 441 | 0,20% | 5 324 | 2,67% | 4 770 | 2,55% |
| Строительство | 8 039 | 3,66% | 5 708 | 2,87% | 3 952 | 2,12% |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 15 601 | 7,09% | 14 423 | 7,24% | 13 212 | 7,07% |
| Добыча полезных ископаемых | 13 368 | 6,08% | 8 167 | 4,10% | 17 172 | 9,19% |
| На завершение расчетов | 2 512 | 1,14% | 8 978 | 4,51% | 5 845 | 3,13% |
| Прочие виды деятельности | 16 525 | 7,51% | 13 976 | 7,02% | 14 061 | 7,53% |
| Из них кредиты субъектам малого и среднего бизнеса, всего | 18 563 | 8,44% | 17 450 | 8,76% | 14 241 | 7,62% |
| в т.ч. индивидуальным | 6 740 | 3,06% | 6053 | 3,04% | 5846 | 3,13% |

| | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| предпринимателям | | | | | | |
| Кредиты юридическим лицам (включая индивидуальных предпринимателей) | 219 919 | 100,00% | 199 185 | 100,00% | 186 817 | 100,00% |

При принятии решения о том, в каком банке брать ипотеку, разумный клиент изучает не только величину процентной ставки, но и наличие у банка нескольких программ для разных категорий заемщиков, опыта в оформлении подобных сделок, популярность на рынке ипотечного кредитования.

Исходя из этого, рассмотрим рейтинг десятки лучших ипотечных банков за 2015–2016 год ранжированные по объему выданных ссуд (табл. 11).

Как видно из таблицы 11, на ипотечном рынке присутствует шесть крупных банков с государственным участием. Это «Сбербанк», «ВТБ24», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «Связь-Банк», «Банк Москвы». По итогам 2016 года совокупный объем ипотечных кредитов, выданных этими банками составил 1 446 564 млн рублей, что составляет 82 % от всего объема выдачи. Таким образом, доля государственных банков на ипотечном рынке продолжает расти. При этом конкуренция между ними идет на пользу рынку, хотя и вытесняет коммерческие банки.

В десятке лидеров по итогам 2016 года произошли значительные изменения в сравнении с 2015 годом. Впервые в топ-10 ведущих ипотечных банков попал «Россельхозбанк», который с результатом 53,8 млрд рублей выданных ипотечных кредитов расположился на четвертой позиции между двумя другими банками с государственным участием, а также «Банк-Санкт-Петербург», замыкающий десятку с объемом выдачи в 15,6 млрд рублей.

Впервые за последние шесть лет специализированный ипотечный банк «Дельта Кредит» входящий в состав группы Societe Generale опустился ниже четвертого места. По итогам прошлого года он занял шестую позицию с результатом 32,9 млрд рублей.

ПАО «РОСБАНК» занял в 2015 году 6 место, однако в 2016 снизил свои показатели, заняв восьмую позицию, но подтвердив свою репутацию активного участника ипотечного рынка. Впервые за последние шесть лет специализированный ипотечный банк «Дельта Кредит» входящий в состав группы Societe Generale опустился ниже четвертого места.

Таблица 11

Итоги работы ведущих ипотечных банков в 2015–2016 году

| № | Банк | Объем выданных ипотечных кредитов в 2016, млн руб. | Количество выданных ипотечных кредитов в 2016, штук | Прирост объема выданных кредитов по отношению к 2015 году, % | № | Банк | <u>Объем выданных ипотечных кредитов в 2015, млн руб.</u> | <u>Количество выданных ипотечных кредитов в 2015, штук</u> | <u>Прирост объема выданных кредитов по отношению к 2014 году, %</u> |
|----|----------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----|------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1 | Сбербанк | 920 982 | 595 553 | 46 | 1 | Сбербанк | 629 761 | 432 660 | 41 |
| 2 | ВТБ 24 | 350 718 | 175 984 | 44 | 2 | ВТБ 24 | 243 336 | 143 364 | 54 |
| 3 | Газпромбанк | 63 262 | 29 292 | -19 | 3 | Газпромбанк | 78 198 | 36 931 | 22 |
| 4 | Россельхозбанк | 53 832 | 39 473 | 93 | 4 | Дельтакредит | 28 135 | 10 867 | 24 |
| 5 | Банк Москвы | 33 796 | 15 104 | 130 | 5 | Связь-Банк | 17 906 | 8 810 | 16 |
| 6 | Дельтакредит | 32 936 | 13 523 | 17 | 6 | Росбанк | 17 606 | 8 444 | -0,20 |
| 7 | Связь-Банк | 23 974 | 11 348 | 34 | 7 | Райффайзенбанк | 17 232 | 6 089 | 87 |
| 8 | Росбанк | 19 454 | 6 960 | 13 | 8 | Банк Москвы | 14 706 | 7 097 | 210 |
| 9 | Райффайзенбанк | 19 069 | 9 602 | 8 | 9 | Банк Возрождение | 14 454 | 6 586 | 22 |
| 10 | Абсолют Банк | 16 048 | 7 643 | 21 | 10 | Уралсиб | 13 388 | 8 836 | -4 |

По итогам прошлого года он занял шестую позицию с результатом 32,9 млрд рублей. ПАО «РОСБАНК» занял в 2015 году 6 место, однако в 2016 снизил свои показатели, заняв восьмую позицию, но подтвердив свою репутацию активного участника ипотечного рынка.

За прошедший 2016 год банки выдали населению ипотечных кредитов на общую сумму около 1,65–1,7 трлн рублей против 1,3 трлн рублей в 2015 году. Таким образом, рост составил 30 % – рекордный показатель по темпам роста среди других сегментов (например, розничное кредитование физических лиц по итогам года выросло не более чем на 14 %).

Однако сложившаяся экономическая ситуация в стране в конце 2016 года, падение рубля по отношению к ведущим мировым валютам, снижение реально располагаемых доходов населения, высокий уровень инфляции и т.д. непосредственным образом начала влиять на дальнейшее развитие рынка ипотечного кредитования.

В начале 2017 году наблюдалось сокращение объемов выдачи ипотечных жилищных кредитов и рост рисков снижения платёжеспособности заемщиков, которые в свою очередь привели к росту просрочек по ипотечным кредитам.

На 01.01.2017 года объем просроченной задолженности по ипотеке составляет около 48 млрд рублей, что больше аналогичного показателя прошлого года на 19 %. Стоит отметить, что если в первой половине года наблюдалась стабилизация уровня просроченной задолженности – на рынке даже заговорили о позитивных тенденциях, некоторые аналитики давали прогнозы по сокращению просрочки в будущем. Однако в начале 4 квартала 2016 года ситуация начала резко меняться – так, например, если рост просроченной задолженности в сентябре по отношению к предыдущему месяцу был не более 0,2 %, то по итогам октября – уже 4,5 %, в декабре – более 5 %. В первом полугодии 2017 года ожидается увеличение просроченной задолженности в сегменте ипотеки на 18–20 %, после чего данный показатель несколько стабилизируется.

Далее рассмотрим структуру просроченной задолженности ПАО «РОСБАНК» (табл. 12)

Таблица 12

Структура просроченной ссудной задолженности
ПАО «РОСБАНК», млн руб.

| | 01.01.2015 | Удельный вес | 01.01.2014 | Удельный вес | 01.01.2014 | Удельный вес |
|------------------------------------------------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|
| Ссудная задолженность всего | 530 218 | 100% | 479 159 | 100% | 469 832 | 100% |
| в том числе с просроченными сроками погашения, всего | 37 259 | 7,03% | 36 106 | 7,54% | 34 502 | 7,34% |
| в том числе по срокам просрочки: | | | | | | |
| до 30 дней | 65 993 | 12,45% | 45 118 | 9,42% | 57 011 | 12,13% |
| от 31 до 90 дней | 70 754 | 13,34% | 52 532 | 10,96% | 42 796 | 9,11% |
| от 91 до 180 дней | 58 859 | 11,10% | 44 144 | 9,21% | 44 408 | 9,45% |
| свыше 180 дней | 297 353 | 56,08% | 301 259 | 62,87% | 291 115 | 61,96% |

Из таблицы 12 видно, что в 2016 году сумма ссудной задолженности с просроченными сроками погашения увеличилась с 36,106 млрд руб. до 37,259 млрд руб., а в 2015 году – уменьшилась на 1,604 млрд руб.

В целом, удельный вес кредитов, содержащих просроченную задолженность, в кредитном портфеле снизился в 2016 году с 7,54 % до 7,03 % и увеличился в 2015 на 0,2 % по сравнению с 2014 годом.

Объем кредитов, содержащих просроченную задолженность до 30 дней, возрос в 2016 году с 9,42 % до 12,45 %, что составило 20,875 млрд руб., но в 2015 году объем уменьшился на 11,893 млрд руб. к объемам 2014 года.

В 2016 году такая же ситуация наблюдается и с кредитами, содержащими просроченную задолженность свыше 30 дней (18,22 млрд руб.) и свыше 90 дней (14,715 млрд руб.). В целом, показатели 2016 года возросли на 27,958 млрд руб. и 14,451 млрд руб. соответственно, к показателям 2014 года. В 2015 году на 10,144 млрд руб. возросла задолженность с просроченными сроками - по кредитам, погашение по которым просрочено более чем на 180 дней. В 2016 году данный вид задолженности снизилась на 3,906 млрд руб.

В целях уменьшения просроченной ссудной задолженности, в планах Банка дальнейшее развитие новых технологий в работе с проблемными активами физических лиц с использованием скоринга и интеллектуальной системы управления процессом взыскания.

2.4. Анализ ипотечных программ кредитования банка

ПАО «РОСБАНК» является одним из крупных игроков на российском рынке ипотечного кредитования как за счет своей большой филиальной сети, так же вполне конкурентными условиями по ипотечным программам. Банк имеет достаточный набор программ, ориентированных на любые потребности клиентов. В настоящее время в ПАО РОСБАНК действует ряд программ ипотечных программ, ориентированных на определенные условия кредитования и на особенности заемщика. На рисунке 3 представлены стандартные программы ипотечного кредитования ПАО РОСБАНК.



Рис. 3. Стандартные программы ипотечного кредитования ПАО «РОСБАНК»

Далее рассмотрим каждую программу более подробно.

1. Тарифный план «Стандартный» к данному тарифу относятся следующие программы (табл. 13).

2. Тарифный план «Стандартный»

3. Продукт
4. «Рублевый»
5. «Экономный 5»
6. «Экономный 7»
7. Цель кредита
8. Приобретение квартиры на вторичном рынке жилья
9. Приобретение квартиры на вторичном рынке жилья
10. Приобретение квартиры на вторичном рынке жилья
11. Валюта кредита
12. Рубли РФ
13. Рубли РФ
14. Рубли РФ
15. Тип ставки
16. Фиксированная
17. Комбинированная
18. Комбинированная
19. Первоначальный взнос
20. От 40%
21. От 40%
22. От 40%
23. Размер процентной ставки
- 24.

| 1. /3 | 2. К ≥ К/3 > 50% | 3. К/3 ≤ 50% | 26. Размер процентной ставки на первые 5 лет |
|--------------|------------------|--------------|----------------------------------------------|
| 4. -7 лет | 5. 17,05% | 6. 16,80% | 29. К/3 ≤ 50% |
| 7. -10 лет | 8. 17,30% | 9. 17,05% | 32. 16,05% |
| 10. 1-15 лет | 11. 17,55% | 12. 17,30% | 35. 16,30% |
| 13. 6-20 лет | 14. 17,80% | 15. 17,55% | 38. 16,55% |
| 16. 1-25 лет | 17. 18,05% | 18. 17,80% | |

25.

| | | |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| лет | | |
| 39. 16-20 лет | 40. 17,05% | 41. 16,80% |
| 42. 21-25 лет | 43. 17,30% | 44. 17,05% |
| 45. Размер процентной ставки на оставшийся срок кредитования | | |
| 46. К/3 | 47. $60 \geq \frac{K}{3} > 50\%$ | 48. $\frac{K}{3} \leq 50\%$ |
| 49. 6-7 лет | 50. 5,00%+Mo-sPrime3M | 51. 4,75%+Mo-sPrime3M |
| 52. 8-10 лет | 53. 5,25%+Mo-sPrime3M | 54. 5,00%+Mo-sPrime3M |
| 55. 11-15 лет | 56. 5,50%+Mo-sPrime3M | 57. 5,25%+Mo-sPrime3M |
| 58. 16-20 лет | 59. 5,75%+Mo-sPrime3M | 60. 5,50%+Mo-sPrime3M |
| 61. 21-25 лет | 62. 6,00%+Mo-sPrime3M | 63. 5,75%+Mo-sPrime3M |

64.

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|--------|
| 65. Размер процентной ставки на первые 7 лет | | | |
| 66. К/3 | 67. $70 \geq \frac{K}{3} > 50\%$ | 68. $\frac{K}{3} \leq 50\%$ | |
| 69. 8-10 лет | 70. 17,05% | 71. | 16,80% |
| 72. 11-15 лет | 73. 17,30% | 74. | 17,05% |
| 75. 16-20 лет | 76. 17,55% | 77. | 17,30% |
| 78. 21-25 лет | 79. 17,80% | 80. | 17,55% |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--|
| лет | | | |
| 81. Размер процентной ставки на оставшийся срок кредитования | | | |
| 82. К/3 | 83. $70 \geq K/3 > 50\%$ | 84. $K/3 \leq 50\%$ | |
| 85. 8-10 лет | 86. 5,25% +MosPrime3M | 87. 5,00% +MosPrime3M | |
| 88. 11-15 лет | 89. 5,50% +MosPrime3M | 90. 5,25% +MosPrime3M | |
| 91. 16-20 лет | 92. 5,75% +MosPrime3M | 93. 5,50% +MosPrime3M | |
| 94. 21-25 лет | 95. 6,00% +MosPrime3M | 96. 5,75% +MosPrime3M | |

97.

98. Размер кредита

99.

100. Минимальная сумма кредита

101. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО;

300 000 рублей РФ - для других регионов

102. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО;

300 000 рублей РФ - для других регионов

103. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО;

300 000 рублей РФ - для других регионов

104. Окончание таблицы 13

| | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 105. Максимальная сумма кредита | 106. 30 000 000 рублей РФ - для всех регионов | 107. 30 000 000 рублей РФ - для всех регионов | 108. 30 000 000 рублей РФ - для всех регионов |
| 109. До срочное погашение | 110. Без ограничений | | |
| 111. Об | 112. Залог (ипотека) приобретаемой квартиры. | | |

| | | | |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| еспечени е | | | |
| 113. Ст раховани е | 114. Комплексное страхование или Без страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» | 115. Комплексное страхование или Без страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности» | 116. Комплексное страхование или Без страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности» |
| 117. Пр еимуществ во 118. | 119. – Фиксированная 120. процентная ставка на весь срок кредита; 121. – Отсутствует риск 122. повышения процентной ставки в течение всего срока действия кредита; 123. – Размер ежемесячного платежа не зависит от колебаний курса валют. | 124. – Низкая зафиксированная процентная ставка на первые 5 лет; 125. – Возможность получить более высокую сумму кредита или уменьшить ежемесячный платеж по кредиту, по сравнению с продуктом «Рублевый» | 126. – Низкая зафиксированная процентная ставка на первые 7 лет; 127. – Возможность получить более высокую сумму кредита или уменьшить ежемесячный платеж по кредиту, по сравнению с продуктом «Рублевый» |
| 128. Це левая аудитори я | 129. – Клиенты, предпочитающие стабильность; 130. –Клиенты, получающие доход в рублях | 131. – Клиенты, планирующие погашать кредит досрочно в течение первых пяти лет; 132. – Клиенты, ориентирующиеся на минимальную % ставку в рублях; 133. – Клиенты, имеющие в собственности недвижимость и планирующие ее продать, а на | 135. – Клиенты, планирующие погашать кредит досрочно в течение первых семи лет; 136. –Клиенты, ориентирующиеся на минимальную % ставку в рублях; 137. – Клиенты, имеющие в собственности недвижимость и планирующие ее продать, а на |

| | | | |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>вырученные деньги погасить кредит; 134. – Клиенты с высоким уровнем доходов, которые могут погасить кредит за меньший срок, но оформляют на больший с целью подстраховки.</p> | <p>вырученные деньги погасить кредит; 138. – Клиенты с высоким уровнем доходов, которые могут погасить кредит за меньший срок, но оформляют на больший с целью подстраховки</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

139.

140. По тарифному плану «Стандартный» банк предполагает взятие заемщиком в кредит объект недвижимости на вторичном рынке жилья на сумму от 300 000 до 30 000000 рублей с максимальным сроком кредитования 25 лет. Первоначальный взнос должен составлять не менее 40% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости.

141. Процентные ставки по программам «Экономный 5» и «Экономный 7» изменяются только в зависимости от срока кредитования и способа подтверждения дохода. На момент выдачи кредита – расчет производится на весь срок по фиксированной ставке, однако по истечении 5 / 7 лет, график платежей обновляется на актуальный с использованием плавающей ставки (значение MosPrime3M + надбавка) и доводится до сведения клиентов. Точная дата изменения ставки определяется как ближайшая дата, следующая за датой выдачи кредита.

142. Требование к зданию, в котором расположена квартира:

143. – не состоит на учете по постановке на капитальный ремонт, снос или реконструкцию с отселением жителей;

144. – не находится в аварийном состоянии;

145. – физический износ не более 60% включительно;

146. – этажность - не менее 2-х этажей (для всех типов домов, в том числе расположенных в Новомосковском административном округе г. Москвы);

147. – имеет более 5-ти этажей для панельных и блочных до 1975 года постройки только для Москвы (не распространяется на Новомосковский административный округ г. Москвы);

148. – не рассматриваются здания, если материал стен – дерево (брус);

149. – имеет металлические, железобетонные, деревянные или смешанные перекрытия

150. Требование к квартире:

151. – наличие отдельных от других квартир кухни и санузла;

152. – подключение к центральным (городским), либо к автономным системам газо- и электроснабжения;

153. – подключение к системе водо- и теплообеспечения (обязательно наличие горячей и холодной воды);

154. – наличие в исправном состоянии сантехнического оборудования, входной двери, окон, а для квартир на последних этажах – и крыша;

155. – удовлетворение санитарно-техническим нормам по обеспечению здоровья и безопасности жильцов;

156. – ограничения по незарегистрированным в установленном законодательном порядке перепланировкам или переоборудованиям³

157. Допускается принятие в залог Квартиры со «свободной планировкой», т.е. квартиры, в которой отсутствуют все или часть внутриквартирных перегородок, и/ или без установленного санитарно-технического оборудования и/ или внутренней отделки при условии что дом построен после 2000 года

158. 2. Тарифный план «Апартаменты».

159. В рамках данного продукта допускается кредитование покупки апартаментов на территории городов-миллионников, а именно: г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Новосибирск, г. Екатеринбург, г. Нижний Новгород, г. Казань, г. Самара, г. Омск, г. Челябинск, г. Ростов-на-Дону, г. Волгоград, г. Красноярск, г. Пермь, г. Воронеж. Основные условия представлены в таблице 14.

160. В рамках данного продукта не допускается:

161. – распространение индивидуальных программ, предусмотренных для клиентов/ сотрудников партнеров Банка;

- 162. – распространение Программы «Ипотека по одному документу»;
- 163. – проведение сделок на «приобретение, ремонт и благоустройство»;
- 164. – проведение расчетов до государственной регистрации ипотеки;
- 165. – применение предмета залога в коммерческих целях;
- 166. – сдача в аренду приобретаемой недвижимости без дополнительного согласования с ДРКР.

168. Тарифный план «Апартаменты»

| 169. Продукт | | 170. «Апартаменты» | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|--|
| 171. Цель кредита | 172. Приобретение апартаментов на вторичном рынке жилья | 173. Приобретение апартаментов на вторичном рынке жилья | | | 174. Приобретение апартаментов на вторичном рынке жилья | | | | | |
| 175. Валюта кредита | 176. Рубли РФ | 177. Рубли РФ | | | 178. Рубли РФ | | | | | |
| 179. Тип ставки | 180. Фиксированная | 181. Комбинированная (фиксация на первые 5 лет) | | | 182. Комбинированная (фиксация на первые 7 лет) | | | | | |
| 183. Первоначальный взнос | 184. От 40% | 185. От 40% | | | 186. От 40% | | | | | |
| 187. Размер процентной ставки | | | | | | | | | | |
| 188. | 189. К/3 | 190. 60 ≥К/3>50% | 191. К/3 ≤50% | 208. Размер процентной ставки на первые 5 лет | | | 247. Размер процентной ставки на первые 7 лет | | | |
| | 209. К/3 | 210. 60 ≥К/3>50% | 211. К/3 ≤50% | 248. К/3 | 249. 60 ≥К/3>50% | 250. К/3 ≤50% | | | | |
| | 192. 5-7 лет | 193. 17,05% | 194. 16,80% | 212. 6-7 лет | 213. 16,30% | 214. 16,05% | 251. 8-10 лет | 252. 17,05% | 253. 16,80% | |
| | 195. 8-10 лет | 196. 17,30% | 197. 17,05% | 215. 8-10 лет | 216. 16,55% | 217. 16,30% | 254. 11-15 лет | 255. 17,30% | 256. 17,05% | |
| | 198. 1-15 лет | 199. 17,55% | 200. 17,30% | 218. 1-15 лет | 219. 16,80% | 220. 16,55% | 257. 16-20 лет | 258. 17,55% | 259. 17,30% | |
| | 201. 1-6-20 лет | 202. 17,80% | 203. 17,55% | 221. 1-6-20 лет | 222. 17,05% | 223. 16,80% | 260. 21-25 лет | 261. 17,80% | 262. 17,55% | |
| | 204. 2-1-25 лет | 205. 18,05% | 206. 17,50% | 224. 2-1-25 лет | 225. 17,30% | 226. 17,05% | 263. Размер процентной ставки на оставшийся срок кредитования | | | |
| | 207. | | | 227. Размер процентной ставки на оставшийся срок кредитования | 264. К/3 | 265. 70 ≥К/3>50% | 266. К/3 ≤50% | | | |
| | | | | 228. К/3 | 229. 70 ≥К/3>50% | 230. К/3 ≤50% | 267. 8-10 лет | 268. 6,40%+Mo-sPrime3M | 269. 6,15%+Mo-sPrime3M | |
| | | | | | | | 270. 11- | 271. 6,65%+Mo- | 272. 6,40 | |

| | | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| | | 231. 6-7 лет | 232. 6,15%+MosPrime3M | 233. 5,90%+MosPrime3M | 15 лет | sPrime3M | %+MosPrime3M |
| | | 234. 8-10 лет | 235. 6,40%+MosPrime3M | 236. 6,15%+MosPrime3M | 273. 16-20 лет | 274. 6,90%+MosPrime3M | 275. 6,65%+MosPrime3M |
| | | 237. 1-15 лет | 238. 6,65%+MosPrime3M | 239. 6,40%+MosPrime3M | 276. 21-25 лет | 277. 7,15%+MosPrime3M | 278. 6,90%+MosPrime3M |
| | | 240. 1-6-20 лет | 241. 6,90%+MosPrime3M | 242. 6,65%+MosPrime3M | | | |
| | | 243. 2-1-25 лет | 244. 7,15%+MosPrime3M | 245. 6,90%+MosPrime3M | | | |
| | | 246. | | | 279. | | |
| 280. Минимальная сумма кредита | 281. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 300 000 рублей РФ - для других регионов | 282. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 300 000 рублей РФ - для других регионов | | | 283. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 300 000 рублей РФ - для других регионов | | |
| 284. Максимальная сумма кредита | 285. 30 000 000 рублей РФ – для Москвы; 286. 15 000 000 рублей РФ – для других регионов | 287. 30 000 000 рублей РФ – для Москвы; 288. 15 000 000 рублей РФ – для других регионов | | | 289. 30 000 000 рублей РФ – для Москвы; 15 000 000 рублей РФ – для других регионов | | |

290.

Окончание
таблицы 14

| | | | |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 291. До ср. погашение | 292. Без ограничений | | |
| 293. Обеспечение | 294. Залог (ипотека) приобретаемой квартиры. | | |
| 295. Страхование | 296. Комплексное страхование или Без страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права | 297. Комплексное страхование или Без страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности» | 298. Комплексное страхование или Без страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или |

| | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | собственности». | | «Риска утраты права собственности» |
| 299. Пр еимущест во 300. | 301. – Доступная возможность приобрести современное, набирающее популярность, сравнительно недорогое жилье при удобном месторасположении. 302. – Фиксированная процентная ставка на весь срок кредита 303. . | 304. – Доступная возможность приобрести современное, набирающее популярность, сравнительно недорогое жилье при удобном месторасположении. 305. – Низкая зафиксированная процентная ставка на первые 5 лет. 306. – Возможность получить более высокую сумму кредита или уменьшить ежемесячный платеж по кредиту, по сравнению с продуктом с фиксированной процентной ставкой. | 307. – Доступная возможность приобрести современное, набирающее популярность, сравнительно недорогое жилье при удобном месторасположении. 308. – Низкая зафиксированная процентная ставка на первые 7 лет. 309. – Возможность получить более высокую сумму кредита или уменьшить ежемесячный платеж по кредиту, по сравнению с продуктом с фиксированной процентной ставкой |
| 310. Це левая аудитори я | 311. – Клиенты, для которых важно проживание рядом с местом работы, и не желающие тратить время на поездки до работы; 312. – Клиенты, которые в соответствии с модными тенденциями предпочитают данные вид недвижимости – лофты, как более комфортабельный, оборудованный, и располагающийся в престижных районах; 313. – Клиенты, имеющие | 314. – Клиенты, для которых важно проживание рядом с местом работы, и не желающие тратить время на поездки до работы; 315. – Клиенты, которые в соответствии с модными тенденциями предпочитают данные вид недвижимости – лофты, как более комфортабельный, оборудованный, и располагающийся в престижных районах; 316. – Клиенты, имеющие высокий доход, для которых | 317. – Клиенты, для которых важно проживание рядом с местом работы, и не желающие тратить время на поездки до работы; 318. – Клиенты, которые в соответствии с модными тенденциями предпочитают данные вид недвижимости – лофты, как более комфортабельный, оборудованный, и располагающийся в престижных районах; 319. – Клиенты, имеющие |

| | | | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| | высокий доход, для которых особое значение имеет месторасположение комплекса. | особое значение имеет месторасположение комплекса. | высокий доход, для которых особое значение имеет месторасположение комплекса. |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|

320.

321. Расчет графика платежей по комбинированной процентной ставке с фиксацией на первые 5 и 7 лет производится так же как и в программах «Экономный 5 и Экономный 7» на момент выдачи кредита – расчет производится на весь срок по фиксированной ставке, по истечении 5/7 лет, график платежей обновляется на актуальный с использованием плавающей ставки (значение MosPrime3M + надбавка) и доводится до сведения клиентов.

322. По завершению фиксированного периода (5/7 лет) процентная ставка подлежит изменению. Точная дата изменения ставки определяется как ближайшая дата, следующая за датой выдачи кредита.

323. Так же существуют и определенные требования к физическому состоянию апартаментов:

324. – все объекты недвижимого имущества, являющиеся залоговым обеспечением обязательств Заемщика, должны удовлетворять санитарно-техническим нормам по обеспечению здоровья и безопасности;

325. – иметь отдельную от других апартаментов кухонную зону и санузел;

326. – быть оборудованными канализацией, электроснабжением, водоснабжением;

327. – быть подключенными к централизованной системе отопления (электрической, паровой газовой и т.п.), обеспечивающую подачу тепла на всю площадь нежилого помещения;

328. – быть обеспеченными горячим и холодным водоснабжением в ванной комнате и в кухонной зоне;

329. – иметь в исправном состоянии сантехническое оборудование, входную дверь, окна, а для объектов на последних этажах крышу;

330. – иметь естественное освещение;

331. – соответствовать поэтажному плану организации, осуществляющей техническую инвентаризацию;

332. – по объектам, расположенным на первых и последних этажах, требуется предварительное согласование с Банком;

333. – приобретаемые апартаменты должны соответствовать функциональному назначению иных апартаментов, расположенных в рамках одного этажа;

334. – объект залога не должен быть расположен в Закрытом административно-территориальном образовании (ЗАТО) в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 05.07.2001 № 508 «Об утверждении перечня закрытых Административно – территориальных образований и расположенных на их территориях населенных пунктах», кроме ЗАТО, открытие продаж на территории которых, утверждено соответствующим Решением Банка.

335. 3. Тарифный план «АвтоДом».

336. Гаражная ипотека – специфический банковский продукт, характеризующийся относительно небольшими (для ипотеки) сроками и суммами. Выдается он на покупку и под залог гаража или машино-места. Кредит «АвтоДом» Росбанком предоставляется на покупку гаража или машино-места в подземном или наземном паркинге, только на вторичном рынке. Для тех, кто желает приобрести место для машины в строящемся комплексе или новостройке, действует специальная программа «АвтоДом Новостройка» (таблица 15).

337. Процентная ставка по кредиту может изменяться. В банке действует специальная программа «Выбери ставку по кредиту». Ставка будет снижена, если заемщик выплатит банку часть суммы. При единовременной компенсации 1,5 % от суммы кредита, ставка снизится на 0,5 пункта. Если единовременный платеж равен 3% от суммы, ставка будет ниже на 1,5%

годовых. Минимальный размер комиссии, взимаемой при снижении ставки, равен 10 000 рублей.

338.

339.

340. Таблица 15

341. Тарифный план «АвтоДом»

| 342. Пр одукт | 343. «АвтоДом» | 344. «АвтоДом» |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 345. Це ль кредита | 346. Приобретение машино-места на вторичном рынке недвижимости в подземных паркингах и многоуровневых наземных гаражных комплексах | 347. Приобретение машино-места в подземных паркингах и многоуровневых наземных гаражных комплексах |
| 348. Ва люта кредита | 349. Рубли РФ | 350. Рубли РФ |
| 351. Ти п ставки | 352. Фиксированная | 353. Фиксированная |
| 354. Пе рвоначаль ный взнос | 355. От 40% | 356. От 40% |
| 357. Размер процентной ставки | | |
| 358. К/З | | 359. $K/3 \leq 60\%$ |
| 360. Ва люта кредита | | 361. RUR |
| 362. 5-7 лет | | 363. 17,80% |
| 364. 8-10 лет | | 365. 18,05% |
| 366. Размер кредита | | |
| 367. Мин имальная сумма кредита | 368. 400 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 200 000 рублей РФ - для других регионов | 369. 400 000 рублей 200 000 рублей РФ - для других регионов |
| 370. Макс имальная сумма кредита | 371. 3 000 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 372. 1 500 000 рублей РФ - для других регионов | 373. 3 000 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 374. 1 500 000 рублей РФ - для других регионов |

| | | | |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------|
| 375. Досрочное погашение | | 376. Без ограничений | |
| 377. Страхование | 378. Комплексное страхование или «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности». | Без страхования | 379. |
| 380. Преимушество | 381. – Возможность оформить ипотечный кредит на приобретение квартиры в ипотеку; 382. – Защита от суровых погодных условий, портящих состояние авт; 383. – Защита от угона и нанесения повреждений автомобилю; 384. – Гарантированное место парковки | | |
| 385. Целевая аудитория | 386. – Клиенты, которые приобрели или планируют приобрести квартиру с отведенным местом для парковки автомобилей (паркинг или гаражные | | |

387.

388. Общие требования:

1. В качестве предмета залога рассматриваются:

389. –машино-места в подземных паркингах и многоуровневых наземных гаражных комплексах;

390. –до регистрации права собственности и ипотеки - права требования участника долевого строительства, вытекающих из договора участия в долевом строительстве, после регистрации права собственности – залог машино-места.

391. –на машино-место, приобретаемое на вторичном рынке недвижимости, должно быть оформлено право собственности;

392. –рассматриваемые и передаваемые в ипотеку объекты должны быть свободны от каких-либо ограничений (обременений) прав на них;

393. –приобретаемое машино-место должно быть оценено Оценщиком из числа аккредитованных ПАО РОСБАНК;

394. –передаваемый в ипотеку банку объект недвижимости не должен принадлежать залогодателю и иным лицам на праве долевой или общей долевой собственности.

395. –на машино-место, приобретаемое на вторичном рынке жилья, должен быть оформлен кадастровый паспорт. Объект должен быть нанесен

на графический план, прилагаемый к кадастровому паспорту, с возможностью определения его местоположения в пространстве.

2. Требования к зданиям, в которых расположены машино-места:

396. На вторичном рынке недвижимости:

397. –должен являться капитальным строением, имеющим бетонный, каменный или кирпичный фундамент;

398. –иметь бетонные, железобетонные, каменные или кирпичные несущие стены и/или железобетонный несущий каркас;

399. –иметь железобетонные или иные перекрытия (металлические и деревянные перекрытия не допускаются);

400. –иметь крышу;

401. –иметь износ не более 60%;

402. –не находиться в аварийном состоянии;

403. –не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт, снос или реконструкцию;

404. –быть подключен к системам электроснабжения;

405. –отдельно стоящий наземный гаражный комплекс должен иметь не менее 2 этажей/уровней.

406. Программы «АвтоДом» и «АвтоДом Новостройка» открывают клиентам возможность приобретения на выгодных условиях мест в паркингах для собственных автомобилей. Особенный интерес данные предложения вызывает тем что ипотечный заемщик, оформляющих приобретение квартиры, одновременно смогут купить в кредит и машино-место, обеспечив тем самым для себя еще больший уровень комфорта при новоселье.

407. 4. Тарифный план «Рефинансирование».

408. Ипотечное кредитование в последнее время пользуется и популярностью, и повышенным спросом. Однако не все заемщики знакомы с таким видом кредитования, как ссуды для рефинансирования.

Рефинансирование – это получение кредита с более низкой процентной ставкой для погашения кредита с более высокой ставкой, взятого ранее. Очень часто, когда действуешь второпях, когда срочно нуждаешься в деньгах, нет времени на анализ всех предложений на рынке и поиск выгодных займов. В таком случае всегда возникает риск подписать неудобный и невыгодный договор, получить слишком дорогостоящий кредит. Между тем, такой вариант может стать настоящим спасением в некоторых случаях, когда ипотечная ссуда в каком-либо банке была оформлена неудачно и оказалась невыгодной.

409. В таблице 16 представлены основные параметры программа «Рефинансирования».

410.

411.

412.

413. Таблица 16

414. Тарифный план «Рефинансирование»

| | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 415. Продукт | 416. «Рефинансирование» | | |
| 417. Цель кредита | 418. Рефинансирование действующей задолженности под залог имеющейся недвижимости. | | |
| 419. Валюта кредита | 420. Рубли РФ | | |
| 421. Тип ставки | 422. Фиксированная | | |
| 423. Первоначальный взнос | 424. От 40% | | |
| 425. Размер процентной ставки | 426. | | |
| 427. | 428. К/З | 429. $60 \geq$ К/З > 50% | 430. К/ $3 \leq 50\%$ |
| | 431. Валюта кредита | 432. RUR | 433. R UR |
| | 434. 5-7 лет | 435. 17,0 5% | 436. 1 6,80% |
| | 437. 8-10 лет | 438. 17,3 0% | 439. 17, 05% |
| | 440. 11-15 лет | 441. 17,5 5% | 442. 17, 30% |

| | | | |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
| | 443. 16-20 лет | 444. 17,8 0% | 445. 17, 55% |
| | 446. 21-25 лет | 447. 18,0 5% | 448. 17, 80% |
| | 449. | | |
| 450. Размер кредита | 451. | | |
| 452. Минимальная сумма кредита | 453. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 454. 300 000 рублей РФ - для других регионов | | |
| 455. Максимальная сумма кредита | 456. 15 000 000 рублей РФ - для всех регионов | | |
| 457. Досрочное погашение | 458. Без ограничений | | |
| 459. Обеспечение | 460. Под залог имеющейся недвижимости. | | |
| 461. Страхование | 462. Комплексное страхование или без страхования по желанию заемщика. | | |
| 463. Преимущество | 464. – Возможность уменьшить ежемесячный платеж; 465. – Возможность изменить состав участников 466. | | |
| 467. Целевая аудитория | 468. – Клиенты, у которых ставка по действующему ипотечному кредиту завышена; 469. – Клиенты, которые планируют вывести действующих созаемщиков из состава кредитного договора; 470. – Клиенты, которые планируют изменить тип процентной ставки (переменная, фиксированная) | | |

471.

472. Кредит для рефинансирования – это прекрасный выход из положения, для кого исполнение финансовых обязательств перед банком стало невозможным. А самое главное это выгода, речь идет не о 2-3 %, а более 5 %.

473. Это также может быть выгодно и интересно, если кредит брался в валюте, так как колебания курса могут привести к чрезвычайно возросший на пустом месте долга. Рефинансировать его в рублях, так же будет очень выгодно. В любом случае в итоге все манипуляций и нагрузка на бюджет станет ниже, трата на погашение долга становится меньше, а увеличение и поддержание желаемого уровня жизни больше.

474. 5. Тарифный план «На улучшение жилищных условий».

475. Об улучшении собственных жилищных условий мечтает большинство людей. Кто-то хочет построить огромный загородный дом для нескольких поколений большой семьи, а кто-то с комфортом разместиться в городе, чтобы у каждого члена семьи была собственная комната. Желания у всех разные, но все их можно реализовать с помощью ипотеки. Воспользовавшись кредитом под залог недвижимости, клиент сможет приобрести любую недвижимость (в т.ч. коммерческую), земельный участок или потратить полученные средства на строительство собственного дома. Обеспечением по данному кредиту является недвижимость, которая находится у клиента (или супруга/и клиента) в собственности. В таблице 17 прописаны основные параметры программа «На улучшение жилищных условий».

476. Программа «На улучшение жилищных условий» подразумевает предоставление кредитных средств заемщику для приобретения им объекта недвижимости в кредит под залог уже имеющейся квартиры. Максимальный срок кредитования по данной программе 5 до 25 лет. Эта программа удобна тем, что целевым использованием может считаться загородная недвижимость, а также недвижимость на первичном рынке жилья, в том числе у неаккредитованных РОСБАНКОМ застройщиков. Благодаря этой программе, родители получают шанс взять в кредит новую квартиру для своих детей под залог собственной квартиры.

477. Исходя из условий предоставления ипотеки, банком выдвигаются определенные требования к заемщикам по всем программам кредитования:

478. – возраст – от 21 года на момент обращения, но не более 65 лет;

479. – клиент официально трудоустроен;

480.

481. Таблица 17

482. Тарифный план «На улучшение жилищных условий»

483. Продукт

| | |
|--------------------|-------------|
| 19. К/З | 20. К/З≤60% |
| 21. Валюта кредита | 22. RUR |
| 23. 5-7 лет | 24. 19,80% |
| 25. 8-10 лет | 26. 19,05% |
| 27. 11-15 лет | 28. 19,30% |
| 29. 16-20 лет | 30. 19,55% |
| 31. 21-25 лет | 32. 19,80% |

491. Первоначальный взнос
492. Не предусмотрен
493. Размер процентной ставки
494.
495.
- 496.
497. Размер кредита
498.
499. Минимальная сумма кредита
500. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО;
300 000 рублей РФ - для других регионов
501. Максимальная сумма кредита
502. 18 000 000 рублей РФ - для всех регионов
503. Досрочное погашение
504. Без ограничений
505.
506. Обеспечение
507. Под залог имеющейся недвижимости.
508.
509. Страхование
510. Комплексное страхование или без страхования по желанию заемщика.
511.
512. Преимущество
513. Возможность приобретения любой недвижимости (квартиры на первичном рынке недвижимости, в том числе у неаккредитованного Банком застройщика или на вторичном рынке жилья, комнаты в коммунальной квартире, коммерческой недвижимости)
514.
515. Целевая аудитория
516. – Клиенты, которые планируют приобрести недвижимость, не соответствующую требованиям Банка, предъявляемым к предмету залога;
517. – Клиенты, которые хотят улучшить жилищные условия за счет имеющейся в собственности квартиры
518.
484. «На улучшение жилищных условий»
485. Цель кредита
486. Кредит на покупку недвижимости под залог квартиры
487. Валюта кредита
488. Рубли РФ
489. Тип ставки
490. Фиксированная

519. – непрерывный стаж работы не менее 6 месяцев на текущем месте работы или (в случае, если стаж Клиента на текущем месте работы менее 6 месяцев) минимальный непрерывный трудовой стаж которых с 01.01.2004 года составляет 1 год в рамках одной сферы деятельности или в рамках одной профессии, сходной с текущей сферой (по основному месту работы). Разрыв в стаже до 1 месяца не считается перерывом;

520. для собственников бизнеса – срок регистрации бизнеса не менее 24 месяцев;

521. –гражданство – в части иностранных граждан рассматриваются только налоговые резиденты РФ и только, получающие заработную плату на счет, открытый в банке группы Societe Generale в России (ПАО РОСБАНК, ООО «Русфинанс Банк», ЗАО «КБ ДельтаКредит»), независимо от факта наличия общего соглашения между Банком и организацией на перечисление заработной платы.;

522. –регистрация – без ограничений;

523. –образование – нет ограничений ;

524. –поручители – не требуются;

525. –возможно привлечение Созаемщиков – до 3-х человек: супруг/супруга (в том числе гражданские), дети, родители, братья/ сестры (родные, сводные)

526. Максимальное количество участников сделки (включая Заемщика, Созаемщиков, Поручителей и Сторону брачного договора) не должно превышать 4-х человек.

527. Далее рассмотрим, как распределился объем выданных ипотечных кредитов по программам ПАО «РОСБАНКА», и по каким была наибольшая просроченная задолженность (табл.18).

528.

529.

531. Анализ просроченной задолженности и объемов выданных ипотечных кредитов по всем программам в
 ПАО РОСБАНК за 2015-2016 год

| 532. Програ мма | 533. Объем м выданных ипотечных кредитов в 2016, млн руб. | 534. Объем м выданных ипотечных кредитов в 2015, млн руб. | 535. Объем м просроченн ой задолженно сти по портфелю ипотечных кредитов на 2016, млн. руб. | 536. Объем м просроченн ой задолженно сти по портфелю ипотечных кредитов на 2015, млн.руб. | 537. Изме нение объема выданных ипотечных кредитов в 2016 г. к 2015, млн.руб. | 538. Изме нение объема просроченн ой задолженно сти по портфелю ипотечных кредитов 2016 г. к 2015, млн.руб. |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 539. Тарифный план «Стандартный» | | | | | | |
| 540. «Рубле вый» | 541. 6 456 | 542. 4 890 | 543. 1 006,50 | 544. 677, 58 | 545. 1 566 | 546. 328, 92 |
| 547. «Эконо мный 5» | 548. 2 907 | 549. 2 309 | 550. 650 | 551. 303, 56 | 552. 598 | 553. 346, 44 |
| 554. «Эконо мный 7» | 555. 3 768 | 556. 3 490 | 557. 585, 57 | 558. 426, 57 | 559. 278 | 560. 159 |
| 561. Тарифный план «Апартаменты». | | | | | | |
| 562. «Апарт аменты» | 563. 1 689 | 564. 1 200 | 565. 96,9 | 566. 76,8 3 | 567. 489 | 568. 20,0 7 |
| 569. «Апарт аменты 5» | 570. 964 | 571. 1 128 | 572. 85,7 9 | 573. 69,7 9 | 574. -164 | 575. 16 |
| 576. «Апарт аменты 7» | 577. 1 060 | 578. 1 609 | 579. 67,6 7 | 580. 71,6 7 | 581. -549 | 582. -4 |
| 583. Тарифный план «АвтоДом» | | | | | | |

| | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-------------------|---------------------|--------------------------|--------------------|
| 584. «АвтоДом» | 585. 568 | 586. 601 | 587. 63,5 6 | 588. 69,5 5 | 589. -33 | 590. -5,99 |
| 591. «АвтоДом Новостройка» | 592. 690 | 593. 630 | 594. 39,8 7 | 595. 39,0 7 | 596. 60 | 597. 0,8 |
| 598. Тарифный план «Рефинансирование». | | | | | | |
| 599. «Рефинансирование» | 600. 345 | 601. 561 | 602. 35,4 0 | 603. 41,4 6 | 604. -216 | 605. -6,06 |
| 606. Тарифный план «Кредит на покупку недвижимости под залог квартиры». | | | | | | |
| 607. «На улучшение жилищных условий» | 608. 1 007 | 609. 1 188 | 610. 22,4 5 | 611. 23 | 612. - 181,00 613. | 614. -0,55 615. |
| 616. Итого | 617. 19 4 54 | 618. 17 606 | 619. 2 65 3,71 | 620. 1 79 9, 088 | 621. 1 848 | 622. - 854,622 |

623.

624. Рассмотрев показатели таблицы 18 можно сделать вывод.

625. В 2016 году, как и в 2015, было выдано больше всего ипотечных кредитов по программе «Рублевый» (2016 - 6 456 млн. руб., 2015- 4 890млн. руб.), это свидетельствует тому, что в последнее время для людей наиболее интересны программы на приобретение вторичного жилья с фиксированными процентными ставками и длительный срок кредитования.

626. Самые наименьшие объемы ипотечного кредитования были оформлены по программе «Рефинансирование» (2016 - 345 млн. руб., 2015 -561 млн. руб.). Из этого следует, что сейчас люди наиболее тщательней подходят к выбору банка и программы для оформления ипотечного кредита. Однако есть и некоторые нюансы в связи, с которыми приходится прибегнуть к рефинансированию, это в основном связано с переоформлением ипотечных программ с очень высокими процентными ставками, которые были предоставлены в период кризиса 2008-2009 года.

627. Что же касается объемов просроченной задолженности по портфелю ипотечных кредитов в 2016 году к 2015, то здесь больше всего по программам «Экономный 5» (346,44 млн. руб.) и «Рублевый» (328,92млн. руб.). Это связано с тем что, выбрав программу «Экономный 5» клиент забывает что низкая процентная ставка зафиксирована только на первые 5 лет, и если за данный срок кредит не выплачен то остаток пересчитывается по новым условиям в связи с этим клиент не может подрасчитать свои финансовые возможности и выходит на просрочку.

628. Снизились показатели по просроченной задолженности в 2014 году по программам «Апартаменты 7», «АвтоДом» и «На улучшение жилищных условий». Если смотреть всю картину в целом, то по отношению к 2013 году в 2014 году объем просроченной задолженности вырос на 854,622 млн. руб. что не очень хорошо влияет на ипотечный портфель ПАО РОСБАНК. Однако, не смотря на все неудачные моменты, ПАО РОСБАНК

не сдает свои лидерские позиции и на протяжении многих лет входит в 10 лучших банков.

| | |
|----------|-----------------------------------------------------------------|
| 629..... | Глава 3. Разработка программ ипотечного кредитования |
| 630..... | ПАО «РОСБАНК» для работников в сфере образования |
| 631..... | |
| 632.. | 3.1 Разработка программы ипотечного кредитования для работников |
| 633..... | сферы образования |
| 634. | |

635. В настоящее время существует острая необходимость в привлечении как можно большего количества надежных, платежеспособных клиентов. Такими клиентами являются работники сферы образования, которые являются корпоративные клиенты банка, так как все операции производятся через систему банка. Это категория клиентов находится в зоне меньшего риска, так как являются самыми благонадежными клиентами со стабильным доходом и длительным стажем работы в данной сфере. Еще немало важно то что, между банком и организацией, в которой работают данные клиенты, заключается договор Комплексного Банковского Обслуживания, и на ежемесячной основе информируют друг друга о любых изменениях сотрудников.

636. Существующие программы ипотечного кредитования в ПАО «РОСБАНК» не пользуется в последнее время большим спросом среди клиентов данной сферы, так как не очень интересные условия, высокие процентные ставки и большой процент первоначального взноса (минимум 40% от стоимости квартиры).

637. Если есть потребность, значит необходимо изыскать возможность предоставления индивидуальных условий для данного сегмента клиентов. Во-первых, для удержания постоянных клиентов, во-вторых, это принесет банку дополнительную прибыль.

638. С целью предоставить возможность получения кредита на приобретение жилья работникам сферы образования, был предложен новый вид ипотечного кредитования – «В новый дом».

639. В таблице 19 представлены основные параметры по предоставлению данного вида ипотечного продукта.

640. Таблица 19

641. Тарифный план «В новый дом»

- 642. Продукт
- 643. «В Новый дом»
- 644. Цель кредита
- 645. Возведение или завершение строительства частного дома.
- 646. Валюта кредита
- 647. Рубли РФ
- 648. Тип ставки
- 649. Фиксированная
- 650. Первоначальный взнос
- 651. От 15%
- 652. Размер процентной ставки
- 653.
- 654.

| 33.Срок | 34.Процентная ставка |
|--------------|----------------------|
| 35.5-7 лет | 36. 14,05% |
| 37.8-10 лет | 38. 14,30% |
| 39.11-13 лет | 40. 14,55% |
| 41.14-16 лет | 42. 14,80% |
| 43.17-20 лет | 44. 15,05% |

- 655.
- 656. Размер кредита
- 657.
- 658. Минимальная сумма кредита
- 659. 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО;
- 660. 300 000 рублей РФ - для других регионов
- 661. Максимальная сумма кредита
- 662. 10 000 000 рублей РФ - для всех регионов
- 663. Обеспечение
- 664. Под залог имеющейся недвижимости.
- 665. На поручителей.
- 666. Страхование
- 667. Комплексное страхование «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности»
- 668. Преимущество
- 669. – Отсутствует риск повышения процентной ставки в течение всего срока действия кредита;
- 670.
- 671. Целевая аудитория
- 672. Сотрудники сферы образования, имеющие стабильный доход, которые планируют возведение или завершение строительства частного дома.
- 673.

674. Далее рассмотрим основные условия, на которых будет предоставляться данный продукт:

1. Данный вид ипотечного кредитования будет предоставляться только для сотрудников сферы образования получающих заработную плату через ПАО РОСБАНК.

2. Возраст – от 22 на момент обращения, но не более 65 лет на момент окончания выплат по кредиту.

3. Непрерывный стаж работы не менее 1 года на текущем месте работы.

4. Поручительство супруга (-и), в т.ч. гражданских супругов.

5. Процентная ставка фиксированная, в связи с этим отсутствует риск повышения ставки в течение всего срока действия кредита.

6. Сумма первоначального взноса минимум 15% от стоимости недвижимости (что в 2 раза ниже, чем в стандартных условиях);

7. Размер ежемесячного платежа с каждым месяцем идет на уменьшение (не аннуитентный);

8. Процентная ставка фиксированная, в связи с этим отсутствует риск повышения ставки в течение всего срока действия кредита.

9. Обязательное условие комплексного страхования «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности». Это условие выгодно, в первую очередь самому заемщику, ведь в случае непредвиденной ситуации, все обязательства по возмещению ущерба ложатся на «плечи» самой страховой компании. Это немаловажное обстоятельство, учитывая необходимость заемщика нести обязательства по ипотеке.

10. Пени за несвоевременное погашение задолженности - 0,5% в день от суммы просроченного платежа по кредитам .

11. Без ограничений по досрочному и частичному погашению кредита;

12. Обязательное заключение платежного поручения для списания ежемесячного платежа по кредиту. Списание проходит только с текущего зарплатного счета.

13. Поручительство супруга (-и), в т.ч. гражданских супругов.

675. Минимальный перечень документов, которые необходимо предоставить в банк для оформления данного продукта:

676. –заявление-анкета;

677. –паспорт;

678. –документы, подтверждающие семейное положение;

679. –копии трудовой книжки;

680. –документы по действующим кредитам суммой более 40 000 рублей.

681. Так как заемщик получает заработную плату в ПАО РОСБАНК предоставлять справку о доходе не требуется.

682. Для созаемщиков перечень документов аналогичен.

683. Срок рассмотрения заявки – в течении 3 рабочих дней.

684. В итоге, мы имеем выгодный ипотечный кредит, как для банка, так и для клиентов, т.к. оформление не длительное и при минимальном пакете документов.

685. Разработка такого рода ипотечной программы – это сохранение интересов старых клиентов и привлечение новых.

686.

687. 3.2. Разработка программы ипотечного кредитования с участием

688. государственной поддержки

689.

690. Государство РФ стремится заботиться о некоторых категориях граждан, предоставляя им возможность за бюджетный счет получать ипотечные займы на более выгодных условиях. В частности это: молодые учителя, воспитатели, педагоги высших заведений и т.п. В государственном

бюджете заложены определенные суммы, которые направлены на обеспечение льготников жильем, однако купить за государственный счет жилье всем, кто этого заслуживает просто невозможно. А благодаря сотрудничеству с банками в части выдачи ипотечных кредитов, государство может помочь обрести свое жилье несравнимо большему количеству льготников.

691. Сегодня педагоги имеют столь низкую заработную плату, что приобрести жилплощадь они могут только в кредит. К сожалению, основная масса банков предлагает очень высокие ставки по кредиту, поэтому единственным выходом из данной ситуации становится льготная ипотека для учителей. Правительство с 2011 года разрабатывает различного рода льготных ипотечных программ предназначенных именно для сотрудников сферы образования данные по программам были представлены ранее в таблице 2.

692. С каждым днем ипотека приобретает востребованность среди населения, поэтому среди различных банковских структур зарождается здоровая конкуренция, призванная улучшать условия кредитования для заемщиков, с целью привлечь как можно больше клиентов. Ну а главные роли в данной конкурентной борьбе занимали и занимают льготы и скидки.

693. На данный момент на ипотечном рынке сотрудничают с государством по льготной системе кредитования около 15 банков. К сожалению ПАО РОСБАНК в данный список не входит. Следующим предложением по созданию наиболее интересных условий для работников сферы образования это сотрудничество банка с государственными льготными ипотечными программами.

694. В таблице 20 представлены основные условия по предоставлению банком ипотечного кредита по льготным условиям.

695. Выделенные субсидии, будут предоставлены в одной из трех известных форм:

696. – Финансовая помощь в размере полного первоначального взноса или его части, при оформлении ипотечного кредита;

697. – Финансовая помощь, компенсирующая часть расходов, идущих на оплату процентной ставки кредита;

698. – Смешанная форма субсидии, которая направлена на компенсацию, как процентов, так и первоначального взноса

699.

700.

701.

702.

703. Таблица 20

704. Тарифный план «Ипотека с государственной поддержкой»

- 705. Продукт
- 706. «Ипотека с государственной поддержкой»
- 707. Цель кредита
- 708. Приобретение квартиры в новостройке или в строящемся доме
- 709. Приобретение квартиры на вторичном рынке жилья
- 710. Валюта кредита
- 711. Рубли РФ

- 712.
- 713. Тип ставки
- 714. Фиксированная
- 715.
- 716. Первоначальный
- 717. От 10%
- 718.
- 719. Размер процентной

| 45. Срок | 46. Взнос от 10 до 20% | 47. Взнос с более 20% | 57. Срок | 58. Взнос от 10 до 20% | 59. Взнос с более 20% | взнос ставки |
|---------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 60. 5-7 лет | 49. 12,05% | 50. 11,80% | 61. 722,723 тыс. руб. | 61. 13,05% | 62. 12,80% | Размер кредита |
| 63. 8-10 лет | 52. 13,30% | 53. 12,05% | 64. 725,726 тыс. руб. | 64. 13,30% | 65. 13,05% | |
| 66. 11-15 лет | 55. 13,55% | 56. 12,55% | 67. 728,729 тыс. руб. | 67. 13,55% | 68. 13,30% | Минимальная сумма кредита 500 000 рублей РФ - для Москвы и МО; 300 000 рублей РФ - для других регионов |
| 70. 20 лет | | | 70. 729,20 тыс. руб. | 70. 13,80% | 71. 13,55% | |
| 72. 21-25 лет | | | 72. 721,25 тыс. руб. | 73. 14,05% | 74. 13,80% | |

- 730. Максимальная сумма кредита
- 731. 8 000 000 рублей РФ - для Москвы и МО;
- 732. 3 000 000 рублей РФ - для других регионов
- 733. Обеспечение
- 734. Под залог имеющейся недвижимости.
- 735. Страхование
- 736. Комплексное страхование «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и/или «Риска утраты права собственности»
- 737. Преимущество
- 738. – Фиксированная процентная ставка на весь срок кредита;
- 739. – Возможность приобретения недвижимости, как в новостройке, так и на вторичном рынке жилья;
- 740. – Финансовая помощь государства;
- 741. Целевая аудитория
- 742. Сотрудники сферы образования, имеющие стабильный доход, которые планируют приобрести недвижимость.
- 743.

744. Так же помимо основных документов, которые заемщик предоставляет на подачу заявки по ипотеки, таких как паспорт, трудовая книжка и т. д., необходимо предоставить определенный перечень документов к ним относится:

745. – справка с постоянного места работы, где сделана отметка о рабочем стаже в бюджетной организации не менее одного года;

746. – справка муниципалитета с подтверждением, что необходимо улучшить жилищные условия. Критерии, определяющие уровень нуждаемости, муниципалитет решает сам;

747. – справка с подтверждением о том, что раньше претендент не получал средства от государства на покупку жилья;

748. – заявление с просьбой о выдаче социальной помощи.

749. Как уже ранее говорилось, для сотрудников образовательной сферы существует достаточно много интересных льготных ипотечных программ, а именно: «Ипотека молодым учителям», Государственная социальная программа «Учительский дом», «Ипотека воспитателям», «Новостройка» (программа от АИЖК), Региональная социальная программа «Дом для учителей» и с каждым годом программ становится больше, что

значительно расширяет возможности банка в принятии участия по развитию условий для данного сегмента клиентов.

750. Данный сегмент клиентов очень привлекателен для банка, а, следовательно, и введение льготных условий кредитования, можно объяснить несколькими основными факторами:

751. – Дисциплинированность этой группы населения. Данная группа населения более ответственно подходят к выполнению своих обязательств. Возможно, это связано с четкой регламентацией и подконтрольностью деятельности таких работников. Это качество ценится банками, так как повышает их шансы на своевременный возврат займа;

752. – Снижение рисков невозврата в связи с возможностью давления через работодателя. «Надавить» на работника и заставить его исполнять свои обязательства по ипотечному кредиту очень просто, в том числе и через судебных приставов-исполнителей. В самом неблагоприятном для банка случае, сумма долга будет взыскиваться с работника принудительно организацией-работодателем при выплате заработной платы;

753. – Стабильность заработка. К сожалению, работники образовательных учреждений получают не так много, как хотелось бы, однако заработок их прозрачен и не разделен на «белый» и «черный». Кроме того, государственные структуры гораздо реже подлежат ликвидации, реорганизации, проводят сокращение штата и т.п., в связи с чем, работник имеет возможность неизменно трудиться в выбранной структуре в течение всего срока ипотеки (и более);

754. – Развитие частными банками программ льготного ипотечного кредитования для таких категорий граждан позволяет банку заключать договоры с большим количеством клиентов, так как сотрудников образовательных учреждений в каждом населенном пункте и городе достаточно.

755. Далее представлены основными достоинства льготной ипотеки:

756. – Одно из плюсов заключено в том, что не нужно годами откладывать деньги на приобретение квартиры, и сетовать на то, что не успеваешь копить деньги за растущими ценами. Жилье доступно сразу же.

757. – Человек, который взял ипотеку, становится хозяином квартиры и может прописать свою семью на квадратных метрах немедленно.

758. – Безопасность льготной ипотеки обеспечивается страхованием рисков.

759. – Льготная ипотека имеет небольшую процентную ставку, что делает ее привлекательной для клиентов со скромным достатком;

760. – Быстрое принятие банком решения о предоставлении займа (или в отказе в таковом).

761. Поэтому одним из преимуществ для банка работая со льготной ипотекой это увеличение потока клиентов данной сферы, увеличение ипотечного портфеля, определенные гарантии государства, поддержка муниципальных властей или работодателей и т.д.

762. Основные преимущества льготной ипотеки для учителей — в пониженном размере процентной ставки и длительном сроке кредитного договора. Он позволяет заемщику рассчитывать по кредитному займу без ущерба семейного бюджета. Программы со льготной ипотекой для учителей обеспечивает их ликвидным жильем.

763.

764. 3.3. Оценка эффективности разработанных предложений

765.

766. Цель представленных предложений состоит в увеличении прибыли банка, и привлечении как можно большего количества корпоративных клиентов, для кредитования по новым ипотечным продуктам. Имея новые продукты, необходимо рассчитать, как он отразится на финансовом состоянии банка.

767. Нам необходимо проанализировать какое количество

корпоративных клиентов работающих в сфере образования можно привлечь по данным программ ипотечного кредитования, какова будет тенденция кредитования, и какие возможные доходы может получить банк. Учитывая, что работников сферы образования в ПАО «РОСБАНК» 370 320 человек, нам необходимо вычислить приблизительное количество потенциальных клиентов.

768. Чтобы выявить потенциальных клиентов, подходящих под условия ипотечного кредитования, необходимо для начала проанализировать всех клиентов по возрасту и размеру заработной платы. На рисунке 4 представлена структура клиентов по возрасту.

769.

770. Рис. 4. Структура клиентов по возрасту

771.

772. И так мы имеем 59 % потенциальных клиентов, а это 218 489 человек. Теперь необходимо проанализировать эти 218 489 человек на соответствие необходимой заработной платы. По условиям новых продуктов ипотечного кредитования минимальная заработная плата должна быть 18000 рублей (рисунок 5).

773.



от 18 000 руб. до 24 000 руб. от 25 000 руб. до 45 000 руб.

774.

775. Рис. 5. Размер заработной платы корпоративных клиентов

776.

777. В результате получается, что из 218 489 корпоративных клиентов относящихся к сфере образования нам подходит 87 396 человек, они и будут являться потенциальными заемщиками.

778. Всего потенциальных клиентов 87 396 человек, однако, при подачи заявки клиент проходит ряд процедур, а именно по каждому клиенту анализируется его платежеспособность, наличие действующих кредитов, так же идет ряд проверок службы безопасности, осуществляется проверка кредитной истории, наличие долгов по различным административным задолженностям и т.д. (рисунок 6).

779. Как видно из данных на рисунке 6, из 71 392 человек потенциальными заемщиками являются только 53 567 клиентов, из них 3 000 клиентов проходят под условия кредитования по программе «В Новый дом», а 5 000 клиентам интересна программа с государственной поддержкой.

780.

781.

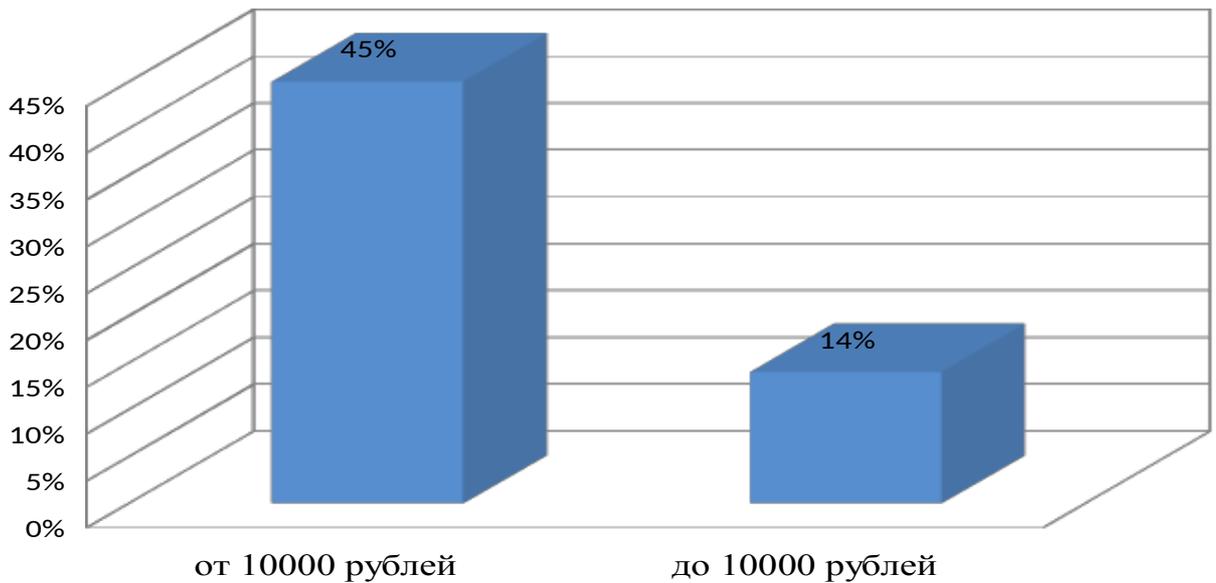


Рис. 6. Анализ данных клиентов сферы образования

782.

783. Далее рассчитаем величину дохода, которую получит банк при внедрении данных продуктов. В таблице 20 рассмотрим, насколько будет прибыльно внедрения данных продуктов для ПАО «РОСБАНК».

784.

Таблица 20

785.

Пример

р эффективности внедрения новых ипотечных продуктов

| 786. Продукт | 787. «В новый дом» | 788. «Ипотека с гос. поддержкой» |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 789. 1 | 790. 2 | 791. 3 |
| 792. Цель кредита | 793. Возведение или завершение строительства частного дома. | 794. Приобретение квартиры в новостройке |
| 795. Условия ипотечного кредита | | |
| 796. Первоначаль | 797. от 20 % от | стоимости приобретаемой |

| ный взнос | недвижимости | |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------|
| 798. Срок кредита | 799. 10 лет | 800. 10 лет |
| 801. Процентная ставка | 802. 14,30% годовых | 803. 13,3% годовых |
| 804. Сумма предоставляемого кредита, руб. | 805. 2 000 000 | 806. 1 500 000 |
| 807. Проценты, полученные за 10 лет с 1 клиента, т. р. | 808. 1 415 846 | 809. 975 630 |
| 810. Доход от комиссии за страхование на 1 клиента за 10 лет, тыс. руб. | 811. 200 000 | 812. 105 000 |
| 813. Кол-во клиентов заинтересованных по данным программам. | 814. 3 000 | 815. 5 000 |
| 816. Итого доходность на 1 клиента, тыс. руб. | 817. 1 615 846 | 818. 1 080 630 |
| 819. Итого доходность по всем клиентам, тыс. руб. | 820. 4 847 540 | 821. 5 628 150 |

822. Для расчета эффективности и прибыльности данных продуктов рассматриваем следующие показатели.

1. Расчет переплаты по процентам за ипотеку на 1 клиента.

823. Для расчета данного показателя воспользуемся кредитным калькулятором ПАО РОСБАНК:

824. По статистическим данным в среднем клиенты оформляют ипотеку на 10 лет, так как чем больше срок кредитования, тем больше заемщик переплачивает по процентам, а изменение в ежемесячном платеже сокращается лишь в 2 000 – 3 000 рублей.

825. По программе «В Новый дом» процентная ставка при первоначальном взносе 20 % от приобретаемой недвижимости составляет 14,3 % годовых, максимальная сумма кредита по программе 8 000 000 рублей, средний показатель оформления суммы ипотечного кредита

составляет 2 000 000 рублей.

826. По программе «Ипотека с государственной поддержкой» процентная ставка при первоначальном взносе 20 % от приобретаемой недвижимости составляет 13,3 % годовых, максимальная сумма кредита по программе ограничена и составляет 3 000 000 рублей, средний показатель оформления суммы ипотечного кредита составляет 1 500 000 рублей.

827. За 10 лет ипотечного кредита на сумму 2 000 000 по программе «В Новый дом» переплата составляет 1 415 846 рублей, по программе «Ипотека с государственной поддержкой» на сумму 1 500 000 клиент переплатит 975 630 рублей.

828. Если мы данный показатель умножим на количество человек, которые воспользуются данным продуктом, то получим:

829. По программе «В Новый дом»: $1\,415\,846 * 3\,000 = 4\,247,54$ млн. рублей

830. По программе «Ипотека с государственной поддержкой»: $975\,630 * 5\,000 = 4\,878,15$ млн. рублей

2. Расчет доход от комиссии за ежегодное страхование.

831. Размер ежегодной комиссии составляет 1 % от суммы приобретаемого ипотечного кредита. В страховку входит страхование «Риска утраты жизни и потери трудоспособности» и «Риска утраты права собственности».

832. По программе «В Новый дом» доход по страхованию составит: $(2\,000\,000 * 1\% * 10) * 3\,000 = 600,00$ млн. руб.

833. По программе «Ипотека с государственной поддержкой» доход по страхованию составит: $(1\,500\,000 * 1\% * 10) * 5\,000 = 750,00$ млн. руб.

834. Суммируем полученные доходы:

835. По программе «В Новый дом»: $4\,247,54 + 600,00 = 4\,847,54$ млн. руб.

836. По программе «Ипотека с государственной поддержкой»: $4\,878,15$

+ 750,00 = 5 628,15 млн. руб.

837. Итого: по программе «В Новый дом» доходность составляет 4 847,54 млн. руб., по программе «Ипотека с государственной поддержкой» 5 628,15 млн. руб.

838. Предложенные ипотечные программы будут реализованы в ПАО РОСБАНК в течении 2 лет.

839. Далее рассмотрим, на сколько каждый из предложенных ипотечных программ увеличат объем кредитного портфеля ПАО РОСБАНК. Данные представлены в таблице 21.

840. Как видно из данных таблицы 21, доля кредитного портфеля по программам «В Новый дом» увеличилась на 1,46 %, доля по программе «Ипотека с государственной поддержкой» увеличила кредитный портфель на 1,69 %.

841. Далее рассмотрим, на сколько изменились структура кредитного портфеля по ипотечным продуктам ПАО «РОСБАНК» в целом (таблица 22).

842. Проанализировав структуру кредитного портфеля до внедрения новых продуктов и после можно сделать вывод: произошел значительный рост кредитного портфеля на 3,09%, что свидетельствует благоприятному развитию данных программ.

843.

844. Таблица 21

845. Структура кредитного портфеля по каждой ипотечной программе

| | | | | | | | |
|------|--------------------------------------------------------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------|
| 846. | 847. Объем кредитного портфеля до внедрения новых продуктов, | 848. Удельный | 850. Объем кредитного портфеля после внедрения «В Новый дом», млн. руб. | 851. Удельный | 853. Объем кредитного портфеля после внедрения «Ипотека с государственной поддержкой», млн. руб. | 854. Удельный | 855. % |
| | | 849. | | 852. | | | |

| | млн. руб. | % | | % | | |
|--------------------------------------|-----------------|---------------|------------------|---------------|-----------------|-------------|
| 856. Овердрафт и Кредитные карты | 857. 2 521 | 858. 1,04 | 859. 2 521 | 860. 1,02 | 861. 2 521 | 862. 1,0 |
| 863. Ипотечные кредиты | 864. 61 415 | 865. 25,26 | 866. 6 263 | 867. 26,72 | 868. 67 043 | 869. 26, |
| 870. Автокредиты | 871. 59 069 | 872. 24,29 | 873. 9 069 | 874. 23,82 | 875. 59 069 | 876. 23, |
| 877. Потребительские кредиты | 878. 120 138 | 879. 49,41 | 880. 20 138 | 881. 48,44 | 882. 120 138 | 883. 48, |
| 884. Кредиты физическим лицам всего: | 885. 243 145 | 886. 100 | 887. 2 47 991 | 888. 100 | 889. 248 771 | 890. 10 |

891.

892. Следующим показателем эффективности данных программ это рассмотрение, на сколько измениться доля просроченной задолженности в ПАО «РОСБАНК».

893. Таблица 22

894. Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО «РОСБАНК»

| 895. | 896. Объем кредитного портфеля до внедрения новых продуктов, млн. руб. | 897. Удельный вес | 898. % | 899. Объем кредитного портфеля после внедрения новых продуктов, млн. руб. | 900. Удельный вес | 901. % |
|----------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|
| 902. Овердрафт | 903. 2 521 | 904. 1,04 | | 905. 2 521 | 906. 1 | |

| | | | | | |
|--------------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--|
| Кредитные карты | | | | | |
| 907. Ипотечные кредиты | 908. 61 415 | 909. 25,26 | 910. 71 891 | 911. 28,35 | |
| 912. Автокредиты | 913. 59 069 | 914. 24,29 | 915. 59 069 | 916. 23,29 | |
| 917. Потребительские кредиты | 918. 120 138 | 919. 49,41 | 920. 120 138 | 921. 47,36 | |
| 922. Кредиты физическим лицам всего: | 923. 243 145 | 924. 100 | 925. 253 619 | 926. 100 | |

927.

928. В таблице 23 представлены показатели просроченной задолженности ПАО «РОСБАНК» до и после внедрения новых ипотечных продуктов.

929.

930. Таблица 23

931. Показатели просроченной задолженности по ипотечному кредитованию

| 932. | 933. До внедрения новых продуктов | 934. После внедрения новых продуктов |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 935. Объем ипотечного портфеля, млн. руб. | 936. 61 415 | 937. 71 891 |
| 938. Доля ипотечного портфеля, % | 939. 25,26 | 940. 28,35 |
| 941. Доля просроченной задолженности по портфелю ипотечных кредитов, % | 942. 4,00 | 943. 3,50 |
| 944. Объем просроченной задолженности по портфелю ипотечных кредитов, млн. руб. | 945. 2 456,6 | 946. 2516,18 |

947.

948. Исходя из данных таблицы 23, можно сказать, не смотря на то, что увеличилась доля ипотечного портфеля на 3,09%, доля просроченной

задолженности сократилась на 0,5 %. Снижению данного показателя способствовали следующие моменты:

949. –данные программы ипотечного кредитования предназначены только для сотрудников сферы образования получающих заработную плату через ПАО РОСБАНК. Так как с организациями, в которых работают сотрудники сферы образования у банка заключен договор, то на ежемесячной основе организации предоставляют данные по своим работникам, а именно кто увольняется, изменение контактных данных, изменение перечисления заработной платы и т.д. банк тем самым уменьшает кредитные риски и риск потери заемщика;

950. –при оформлении ипотечного кредита подписывается соглашение на списание ежемесячного платежа с текущего счета клиента. Процесс заключается в том что, на момент поступления заработной платы ежемесячный платеж автоматически списывается на ссудный счет кредита и при наступлении даты платежа прогашается в счет задолженности по кредиту. Тем самым банк снимает риск неуплаты ежемесячного платежа по ипотечному кредиту.

951. Предложенные программы предоставят ряд преимуществ для заёмщика:

952. –индивидуальные условия кредитования;

953. –минимальный перечень предоставляемых документов на оформление;

954. –пониженные процентные ставки;

955. –минимальный первоначальный взнос, по сравнению со стандартными программами и т.д.

956. Преимущества для банка:

957. –сохранение числа старых клиентов и привлечение новых;

958. –увеличение доли ипотечного портфеля;

959. –снижение доли просроченной задолженности ипотечного портфеля;

960. –работа с льготными программами государственной поддержки, это будет способствовать наращиванию клиентской базы не только в сфере образования, но и в общем бюджете.

961. Новый продукт ипотечного кредитования повысят конкурентоспособность банка, поможет ему не только повысить прибыль, но и будет способствовать его органичному развитию и расширению. Что касается программ государственных льгот и субсидирования, то они станут основным драйвером ипотеки в 2017-2018 году для ПАО «РОСБАНК».

962.

963. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

964.

965. Рынок жилья в нашей стране оказался не обеспечен соответствующими кредитно-финансовыми механизмами, которые поддержали бы платежеспособный спрос населения и сделали бы возможным приобретение жилья населением в массовом порядке. Если раньше практически единственной возможностью улучшить жилищные условия было получение государственного жилья, то сегодня эта проблема в основном решается населением через приобретение или строительство жилья за счёт собственных сбережений. Ограниченность бюджетных ресурсов сосредоточила внимание государства на решении жилищных проблем отдельных групп населения. Основная же часть населения оказалась не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия необходимых сбережений и возможности их накопления.

966. Создание системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья позволит увеличить их платёжеспособный спрос и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения. Оно обеспечивает взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.

967. Ипотека позволяет направить значительную часть сбережений населения и средств инвесторов в важнейшие отрасли хозяйства, прежде всего связанные с жилищным строительством. Одновременно ипотека будет способствовать восстановлению доверия к государственным и коммерческим банкам, поскольку граждане, кредитующиеся в банке, как правило, держат в нём свои депозитные и расчётные счета. Ипотечное кредитование и есть тот механизм, который обеспечивает взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.

968. Предметом ипотеки является недвижимость, остающаяся во владении банка. Ипотека использует залог в качестве обеспечения долгосрочного кредита. В случае не исполнения обязательств должником, кредитор получает причитающиеся средства за счет заложенного имущества.

969. В данной выпускной квалификационной работе были рассмотрены основные инструменты ипотечного кредитования для определенного сегмента клиентов, а именно работников сферы образования. Исследована роль и влияние ипотечного кредитования на кредитный рынок.

970. Практическая сторона деятельности коммерческих банков рассмотрена на примере ПАО «РОСБАНК». В выпускной работе представлены показатели, характеризующие финансовую деятельность данного банковского учреждения за 2014 - 2016 года, а так же рассмотрен анализ кредитного портфеля банка, проанализированы основные ипотечные продукты кредитования, которые банк предлагает своим заемщикам.

971. В качестве рекомендаций по совершенствованию условий ипотечного кредитования для работников сферы образования в ПАО «РОСБАНК» были предложены следующие мероприятия:

972. –предоставление новой ипотечной программы «В Новый дом»;

973. –разработка предложений с участием государственных программ «Ипотека с государственной поддержкой».

974. Осуществление данных мероприятий не сможет в полной мере, удовлетворить требования клиентов данного сегмента, однако поспособствуют большей заинтересованности клиентов в продуктах банка, вследствие чего приведет к увеличению числа заемщиков и значительно повысит кредитный портфель банка.

975. ПАО «РОСБАНК», обладающий значительными финансовыми ресурсами и существенным потенциалом, активно разрабатывает и использует программы по ипотечному кредитованию для своих клиентов.

976.

977. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

978.

1. Федеральный закон «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» т 7 мая 2012 года № 600.
2. Бондарь, А.В. Микроэкономика: учебное пособие / А. В. Бондарь. – Минск, 2009 г.
3. Грязнова, А.Г. Экономическая теория: учебник / А.Г. Грязнова, Т.В. Чечелева. – М.: Экзамен, 2005.
4. Жукова, Е.Ф. Банковское дело: учебник / Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
5. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебное пособие / Л.П. Кроливецкая. – М.: КНОРУС, 2009.
6. Лаврушина, О.И. Банковские риски: учебное пособие / О.И. Лаврушина. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008.
7. Николаева, И.П. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов / И.П. Николаева. – М.: ЮНИТИДАНА, 2008.
8. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование: учебное пособие / И.А. Разумова. – Спб.: Питер, 2009.
9. Смирнов, Е.И. Управление в кредитной организации. – М.: Арфа, 2009.
10. Трошин, А.Н. Финансы и кредит: учебник. / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. – М.: ИНФРА-М, 2009.
11. Николаева, И.П. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов / И.П. Николаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
12. Иванкина, Е.А. Проблемы ипотеки в России / Е.А Иванкина // Общество и экономика. – 2008. – №1.

13. Крупнов, Ю.С. О природе банковского ипотечного кредита. // Бизнес и Банки. – 2014. - № 8.
14. Крупнов, Ю.С. Банковский ипотечный кредит в России. // Бизнес и Банки. – 2013.- № 42-43.
15. Порфирьев, А. Аналитика ипотечного портфеля и управление рисками / А. Порфирьев // Банковское дело. –2013. –№9.
16. Банковские новости [Электронный ресурс] // Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
17. Банковское дело [Электронный ресурс] // Журнал № 4-2013. – Режим доступа: <http://www.bankdelo.ru/>
18. Википедия Свободная энциклопедия [Электронный ресурс] // – Электронные данные. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
19. Всё о кредитах [Электронный ресурс] // Сайт «Инкредо». – Электронные данные. – Режим доступа <http://www.creditbank24.ru/>
20. Гарант.ру [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал . – Электронные данные. – Режим доступа <http://www.garant.ru>
21. Информация по кредитным организациям [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ. – Электронные данные. – Режим доступа <http://www.cbr.ru/credit/forms.asp>.
22. Официальный сайт ПАО РОСБАНК [Электронный ресурс] // – Электронные данные. – Режим доступа <http://www.rosbank.ru/ru/>
23. КУАП [Электронный ресурс] // Онлайн – журнал о банках. – Электронные данные. – Режим доступа <http://kuap.ru/banks/2272/balances/>
24. Мое жилье [Электронный ресурс] // Онлайн – журнал о банках. – Электронные данные. – Режим доступа <http://moezhile.ru/vidi/ipotechnogo-kredita.html>
25. Народный советник [Электронный ресурс] // Онлайн – журнал юриста. – Электронные данные. – Режим доступа <http://sovetnik.consultant.ru/ipoteka>

26. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] // Информационное агентство – Электронные данные. – Режим доступа <http://top.rbc.ru/finances>
27. Эксперт РА [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство. – Электронные данные. – Режим доступа <http://raexpert.ru/rankingtable/>
28. Финансист [Электронный ресурс] // Онлайн – журнал о банках. – Электронные данные. – Режим доступа <http://finansist.ru>
29. CreditWit.ru [Электронный ресурс] // Онлайн – журнал. – Электронные данные. – Режим доступа <http://creditwit.ru/ipoteka/lgotnaya-ipoteka-dlya-uchitelei.php>
30. GUIDE BANKING [Электронный ресурс] // Онлайн – журнал о банках. – Электронные данные. – Режим доступа <http://www.guidebanking.ru/gbanks-677-4.html>

979.