

Тема. Кредитование физических лиц коммерческим банком.



1. Виды кредитов физических лиц.
2. Организация работы по кредитам физическим лицам.
3. Методики оценки кредитоспособности физических лиц.



1. Виды кредитов физических лиц.

- Существует несколько различных видов потребительских кредитов.
- Согласно мировой практике, **классификация потребительских кредитов** осуществляется **по целевому назначению** (т.е. по той цели, на которую выдаются средства) и **по виду кредита** (например, кредит, погашаемый в рассрочку или единовременно в конце срока кредитования).



1. Виды кредитов физических лиц.

Кредиты физическим лицам подразделяются на две группы:

1. Кредиты, выдаваемые на приобретение новых домов, т.е. кредиты **под залог жилых помещений**. Обычно это предполагает предоставление **долгосрочного кредита на 15—30 лет**, обеспечиваемого данным имуществом.
2. Кредиты, **выдаваемые на финансирование другой деятельности клиента** (проведение каникул, приобретение автомобилей, электробытовых приборов и т.д.).



1. Виды кредитов физических лиц.

- **Потребительскими кредитами** называют кредиты, предоставляемые населению. При этом потребительский характер кредитов определяется целью (объектом кредитования) предоставления кредита.
- **К потребительским кредитам** относят любые виды кредитов, предоставляемых населению, в том числе кредиты на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные кредиты, кредиты на неотложные нужды.



1. Виды кредитов физических лиц.

Классификация потребительских кредитов заемщиков и объектов кредитования проводится по ряду признаков:

- по типу заемщика,
- видам обеспечения,
- рокам погашения,
- методам погашения,
- целевому направлению пользования,
- объектам кредитования,
- объему.



1. Виды кредитов физических лиц.

По направлениям использования (объектам кредитования) потребительские кредиты подразделяют на следующие:

- — на неотложные нужды;
- — под залог ценных бумаг;
- — на покупку, строительство, реконструкцию объектов недвижимости.
- — на приобретение автомобилей, других товаров длительного пользования, на хозяйственное обзаведение отдельным категориям граждан (долгосрочные ссуды).



1. Виды кредитов физических лиц.

По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика) различают:

- — банковские потребительские кредиты;
- — кредиты, предоставляемые населению торговыми организациями;
- — потребительские кредиты кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.);
- — личные или частные потребительские кредиты, предоставляемые частными лицами;
- — потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.



2. Организация работы по кредитам физическим лицам.

Процесс кредитования физических лиц включает несколько этапов.

- 1. Клиент, обратившийся в банк за получением кредита, получает необходимую информацию по условиям кредитования, обеспечения и возврата кредита. Кредитный инспектор ведет переговоры с клиентом для выяснения цели, на которую испрашивается кредит; разъясняет ему условия и порядок предоставления кредита, знакомит с перечнем документов, необходимых для получения кредита в целях определения кредитоспособности клиента в юридическом смысле, т.е. правоспособен ли клиент заключить кредитный договор; кредитоспособности клиента с экономической точки зрения — иными словами, имеет ли он экономические предпосылки (доходы, имущество), необходимые для полного и своевременного выполнения условий кредитного договора с точки зрения возврата долга, уплаты процентов; характера обеспечения кредита.
- 2. Анализ кредитоспособности клиента предваряет заключение кредитного договора и позволяет выявить факторы риска, способные привести к непогашению выданного банком кредита в обусловленный срок, и тем самым оценить вероятность своевременного возврата кредита.



2. Организация работы по кредитам физическим лицам.

Для выяснения кредитоспособности заемщика кредитный работник анализирует доходы и расходы клиента. **Доходы, как правило, определяются по трем направлениям:**

- 1) доходы от заработной платы,
- 2) доходы от сбережений и капитальных вложений,
- 3) прочие доходы.



2. Организация работы по кредитам физическим лицам.

Для получения кредита заемщик предоставляет в банк следующие документы:

- — заявление;
- — паспорт или заменяющий его документ, по которому кредитный инспектор определяет время проживания по последнему адресу, возраст, семейное положение и наличие детей;
- — справки с места работы заемщика и поручителей о доходе и размере производимых удержаний (для пенсионеров — справку из органов социальной защиты населения);
- — декларацию о полученных доходах, заверенную налоговой инспекцией, для граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- — анкеты;
- — паспорта (либо заменяющие их документы) поручителей и залогодателей;
- — для получения кредита свыше 5 тыс. долл. США или рублевого эквивалента этой суммы — справку из психоневрологического диспансера или водительское удостоверение (предъявляются);
- — другие документы при необходимости.



3. Методики оценки кредитоспособности физических лиц.

- **Под анализом кредитоспособности заемщика** понимается оценка банком возможности и целесообразности предоставления заемщику кредитов, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. **Анализ кредитоспособности клиента** позволяет банку, своевременно вмешавшись в дела должника, уберечь его от банкротства, а при невозможности этого — оперативно прекратить кредитование такого заемщика.
- **Оценка кредитоспособности клиента** проводится в кредитном отделе банка на основе информации о способности клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения кредита, о наличии у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданного кредита, и т.д. Кроме того, **банковский работник обязан анализировать** рыночную конъюнктуру, тенденции ее изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент, и прочие факторы. Источниками информации об индивидуальном заемщике могут быть сведения с места работы, места жительства и т.п.



3. Методики оценки кредитоспособности физических лиц.

В системах **скоринга** обычно применяют дискриминантные модели или аналогичный по сути метод логистической регрессии (логит). В них используются несколько переменных, дающих в сумме цифровой балл каждого потенциального заемщика. Если такой балл превышает критический уровень, то при отсутствии другой компрометирующей информации кредит будет предоставлен. Если же балл потенциального заемщика не достигает критического уровня и нет смягчающих обстоятельств, в кредите будет отказано. В число важнейших переменных, используемых в подобных системах, входят рейтинги кредитного бюро, сведения о семейном положении, числе иждивенцев, наличие дома в собственности, об уровне дохода, о наличии домашнего телефона, количестве и видах банковских счетов, роде занятий и продолжительности работы на последнем месте.



3. Методики оценки кредитоспособности физических лиц.

- **Российские банки в своей практике** используют подобные методы оценки, например в Сбербанке РФ платежеспособность заемщика определяется следующим образом:
- $P = D \times K \times T$,
- где D — среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей (подоходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др.);
- K — коэффициент, зависящий от величины D , а именно $K = 0,3$ при D в эквиваленте до 500 долл. США, $K = 0,4$ при D в эквиваленте от 501 до 1 000 долл. США, $K = 0,5$ при D в эквиваленте свыше 2 000 долл. США;
- T — срок кредитования (в мес.)