

# АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ РФ

# Просроченная задолженность

это в срок не произведенные платежи поставщикам, кредитным учреждениям, финансовым органам, работникам. Другими словами, это суммы кредитов и процентов по ним, не выплаченных во время. Рост «просрочки» подразумевает под собой рост ее величины по отношению к величине выданных кредитов.



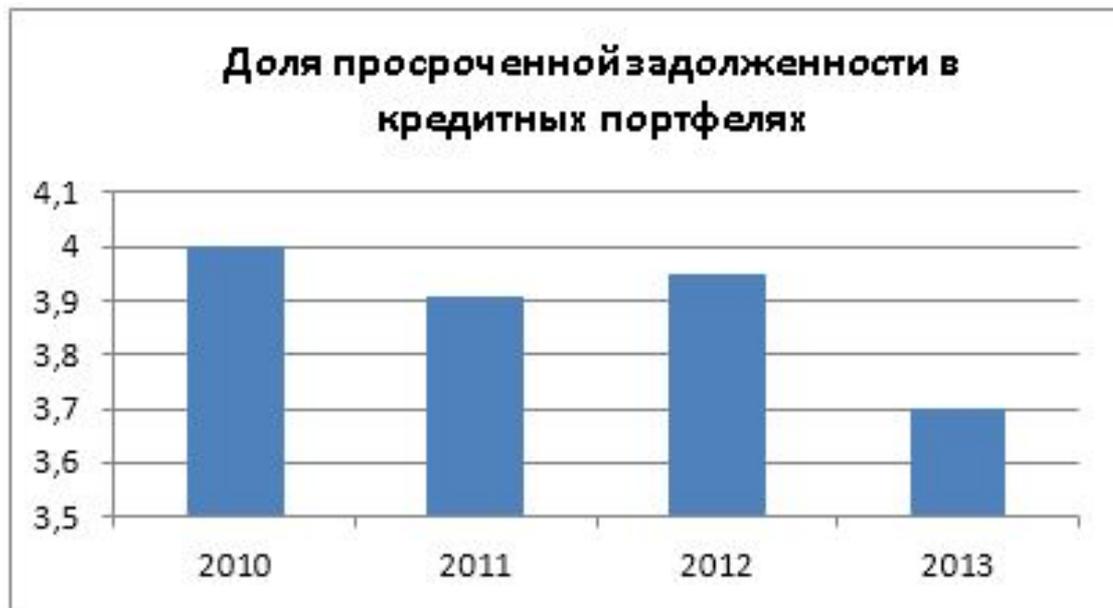
Просроченная задолженность по кредитам может завязаться по целому ряду причин:

- Скачкообразное изменение уровня инфляции
- Отсутствие действенного законодательства
- Низкая экономическая грамотность и др.



Ее приумножение является одним из индикаторов некачественного управления активами для зарубежных инвесторов. Обретая на себя обязанности по выплате кредита и процентов по нему, заемщик не просто может или должен, а обязан оценивать хотя бы приблизительно свою будущую кредитоспособность. Известное дело, невозможно заранее предугадать глубоко все отрицательные события будущего, все же скорректировать план своих доходов-расходов так, чтобы выплаты по кредитам в полном объеме совершались вовремя, может каждый. К тому же неизменный рост «просрочки» может удостоверить о том, что в данной конкретной стране невозвращение кредитов является нормой.

Рассмотрим динамику и структуру просроченной задолженности, как основного показателя качества кредитного портфеля.

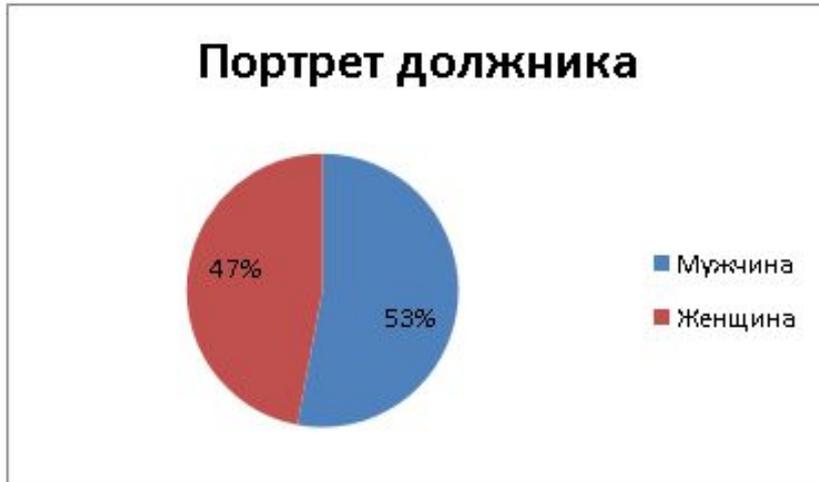




В целом за период с 2010 по 2013 гг. наблюдается тенденция к нормализации ситуации с просроченной задолженностью, ее удельный вес в общем объеме выданных кредитов снижается.

Общий прирост этой доли за анализируемый период составил —1,41 %. Абсолютный прирост просроченной задолженности по банковской системе в 2012 году составил 124 млрд. руб., а ее объем достиг 1,26 трлн. руб. В основном улучшение ситуации с просроченной задолженностью объясняется очень быстрым ростом портфеля выданных ссуд населению.

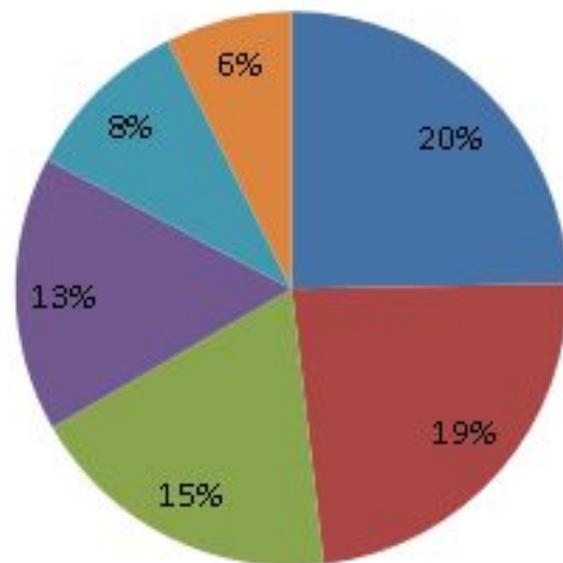
Портрет среднего должника по кредиту можно охарактеризовать следующим образом: это мужчина (53 %) или женщина (47 %) в основном со средним специальным или средним профессиональным образованием (76 %), реже с высшим (24 %).





Выделяется сегмент должников в возрасте от 30 до 40 лет, этот сегмент превышает предшествующий (20–30 лет) и последующий (40–50 лет) примерно на 15–20 %. «По территориальному признаку мы наблюдаем явный уход просроченной задолженности в регионы, в средние и мелкие города с численностью населения менее 300 тыс. человек, где сложнее собирать. При этом суммы просроченной задолженности у женщин заметно скромнее, чем у мужчин». Причины невозврата долга распределяются так: оспаривание суммы задолженности — 20 %, ухудшение финансового состояния — 19 %, потеря работы — 15 %, не знание о факте задолженности или забывчивость — 13 %, непонимание условий кредитного договора — 8 %, нежелание погашать кредит — 6 % .

## Причины невозврата



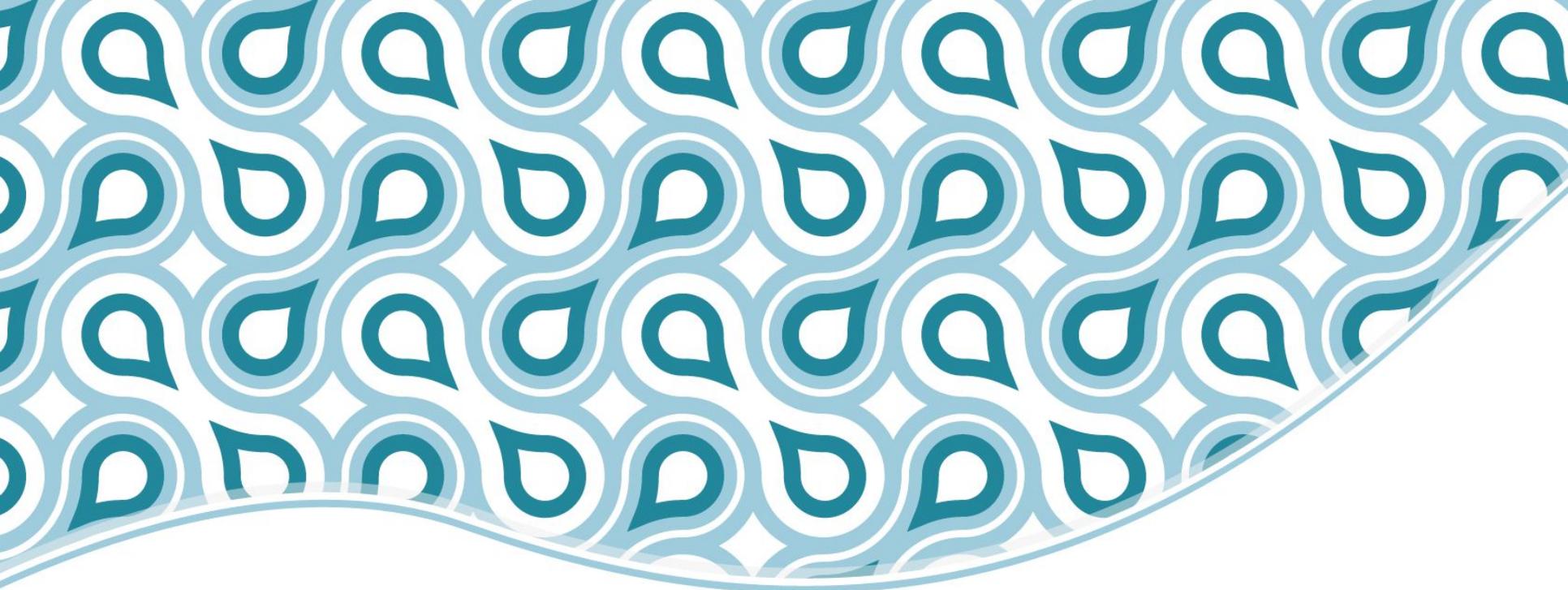
- Оспаривание суммы задолженности
- Ухудшение финансового состояния
- Потеря работы
- Забывчивость
- Непонимание условий кредитного договора
- Нежелание погашать кредит



Существует множество способов минимизации просроченной задолженности, таких как текущий мониторинг, телефонные переговоры с должником, реструктуризация проблемной задолженности, продажа прав требований третьим лицам, судебное взыскание задолженности. Но, не смотря на то, что данные способы широко используются коммерческими банками в своей деятельности, просроченная задолженность продолжает расти.



Основными причинами увеличения доли просроченной задолженности являются: низкая кредитная дисциплина населения, заниженные требования банков к заемщикам, снижение доходов граждан, высокие процентные ставки по необеспеченным потребительским кредитам, высокая закредитованность населения. В ближайшем будущем можно ожидать дальнейшего роста доли просроченной задолженности в кредитном портфеле физических лиц, поэтому банкам необходимо провести ряд мероприятий, направленных на улучшение качества кредитных портфелей и снижение уровня просроченной задолженности



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

АФКбд-41

ВЛАСОВА А. ПАРКОВА М.