

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**ОРГАНИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В
КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очно-заочной формы обучения, группы 06001381

Мурадян Карине Матезовны

Научный руководитель

доц., д.э.н., доцент

Ваганова О.В.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	6
1.1. Теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке	6
1.2. Организация процесса выдачи ипотечного кредита в коммерческом банке	13
1.3. Современное состояние рынка ипотечного кредитования в России	16
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ В ВТБ 24 (ПАО) И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....	26
2.1. Организационно-экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО).....	26
2.2. Оценка эффективности предоставления ипотечного кредита в ВТБ 24 (ПАО).....	36
2.3. Стратегия ВТБ 24 (ПАО) в сфере ипотечного кредитования...	46
2.4. Пути оптимизация кредитных продуктов в сфере ипотечного кредитования в ВТБ 24 (ПАО)	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	62
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	67

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что ипотечное кредитование одно из наиболее перспективных направлений деятельности российских банков. Отечественные банки, изучая богатый исторический опыт России в данном направлении и практику других стран, стараются разработать собственные модели кредитования и банковские продукты, способные реально функционировать в сложной экономической обстановке. Обращение к ипотечному кредитованию может стать элементом разумной и эффективной кредитной политики для универсального банка, позволяя ему привлекать новых клиентов, желающих получить максимум финансовых продуктов в рамках одного банка. Ипотечное кредитование, таким образом, способствует развитию банковской системы, давая мощный толчок к появлению новых финансовых инструментов и, позволяя кредитным институтам на долгосрочной основе финансировать основные производственные секторы экономики.

Развитие ипотеки будет способствовать решению многих макроэкономических задач, поскольку заставляет всех субъектов этого процесса ориентироваться на длительный период взаимодействия, делая их заинтересованными в содействии экономической стабильности.

Ипотека создает дополнительный спрос на жилье, поскольку без ипотечного кредитования подавляющее большинство населения не способно решить свою жилищную проблему.

Степень научной разработанности. Исследование проблем развития ипотечного кредитования в России уделено достаточное внимание в научных трудах и в специализированной периодической печати. Важное место в данной работе занимает изучение финансовой деятельности

физических лиц, при этом базой для исследования послужили труды таких экономистов, как: В.В. Ковалёв, Г.Б. Поляк, В.Д. Фетисов, А.Ю. Чернов.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по оптимизации кредитных продуктов в сфере ипотечного кредитования на основе анализа кредитного портфеля банка.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Изучить теоретические аспекты ипотечного кредитования в коммерческом банке;
2. Проанализировать современное состояние рынка ипотечного кредитования в России;
3. Проанализировать эффективность предоставления ипотечного кредита в коммерческом банке;
4. Определить пути оптимизации кредитных продуктов в сфере ипотечного кредитования в коммерческом банке.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы являются организационные и экономические процессы влияющие на ипотечное кредитование в коммерческом банке.

Предмет исследования - современная практика ипотечного кредитования в коммерческом банке.

Теоретической базой работы послужили фундаментальные труды в работах экономистов А.Н. Асаула, С.Г. Гончарова, В.А. Горемыкина, Л.В. Донцову, М.И. Каменецкого, А.Б. Копейкина, Н.Б. Косареву, И.В. Павлову, Н.С. Пастухову, Н.Н. Рогожину, В.К. Селюкова, А.Н. Ужегова. Среди зарубежных экономистов вопросам ипотечного жилищного кредитования посвящены научные труды: В. Маршалла, Н. Ордуэя, Дж. Фридмана.

Методологическая база включает следующие методы: анализа, сравнения, обобщения, классификации и расчетный метод.

Информационная база. При написании данной работы были использованы Федеральные Законы РФ, аналитические и статистические

данные Банка России, годовые отчеты и публикуемая информация ВТБ 24 (ПАО).

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что основные положения, научные выводы и рекомендации могут быть использованы в кредитной деятельности коммерческих банков в розничном.

Структура работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, 8 таблиц, 8 рисунков, 55 литературных источников, 2 приложений. Общий объем работы 70 листов.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Теоретические основы розничного кредитования в коммерческом банке

Кредитование - это финансовые взаимоотношения, в которых одна сторона – кредитор, предоставляет во временное пользование ссуду в денежной или натуральной форме, а вторая сторона – заемщик, пользуется предоставленной ссудой на условиях возвратности, срочности и платности.

В зависимости от срока выдаваемой ссуды кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3 лет) и долгосрочные (свыше 3 лет).

Розничное кредитование – это продажи банковских продуктов и услуг физическим лицам.

К розничным кредитам относятся:

- потребительские кредиты (могут быть беззалоговыми или же оформляться под залог; с поручителем и без поручителя) частные займы, целевого или нецелевого назначения, наличными или нет, для решения потребительских нужд заёмщика.

- автокредиты - предоставление кредитором ссуды заёмщику с целью приобретения или обмена транспортного средства;

- кредитные карты;

- ипотечное кредитование - займы, предполагающие приобретение недвижимости за счёт кредитных средств, или оформление кредита наличными на любые цели с обеспечением недвижимым имуществом, которое переходит в залог к кредитору.

Уровень организации кредитного процесса имеет большое значение для кредитных операций и для деятельности коммерческого банка в целом.

В соответствии с ориентированностью кредитной политики каждый коммерческий банк разрабатывает собственное Положение о кредитовании клиентов.

Для регулирования кредитной политики, определения ее основных направлений и принятия решений о порядке предоставления кредитов заемщикам создается кредитный комитет, который в своей работе руководствуется Положением о кредитном комитете. [4, стр. 123]

В каждом банке, как правило, разрабатывается и своя собственная технология кредитования, предусматривающая последовательность изучения и прохождения документов с принятием решения на каждой стадии их рассмотрения. Тем не менее, при всем многообразии технологии в каждой из них можно выделить и проследить четыре основных этапа организации кредитных отношений банков и их клиентов.



Рис. 1.1 Виды кредитных продуктов в коммерческом банке

I. Процедура предварительного рассмотрения кредитной заявки;

В общем виде кредитная заявка содержит следующие основные сведения: цель получения кредита, его размер, вид и срок предоставления, предполагаемое обеспечение. Кроме того, с целью изучения

кредитоспособности клиента банки требуют сопровождать кредитную заявку специальным пакетом документов, состав которого может варьироваться в зависимости от конкретного банка.

В кредитной заявке содержатся сведения по основным параметрам кредитной операции, изучаемые работниками банка: цель кредита, сумма кредита, порядок погашения, срок кредита, его обеспечение, порядок уплаты процентов.

II. Анализ кредитоспособности возможного заемщика и оценка качества заявки на кредит. Наряду с анализом кредитной заявки и пакета сопроводительных документов для более полной оценки банк стремится получить четкие ответы на базовые вопросы, которые могут быть распределены по группам:

1. Сведения о клиенте и его предприятии: форма собственности, дата регистрации, виды выпускаемой продукции и оказываемых услуг, когда зарегистрировано предприятие и осуществляет ли оно хозяйственную деятельность последние полгода, форма собственности учредителей заемщика, размер уставного фонда, в каком банке открыт расчетный счет, прибыльно ли предприятие, ассортимент выпускаемой продукции (товары, услуги), обеспечена ли продукция сбытом, география поставок, практикуемая форма расчетов, каков опыт и квалификация руководящего состава.

2. Обоснование кредитной заявки: сумма кредита, предполагаемая к получению, методика расчета суммы ссуды, корректность составления прогноза финансовых потребностей.

3. Обоснование возможности погашения кредита: анализ способности к погашению кредита в указанные сроки, каким образом предполагается погашение кредитной суммы, расчет денежной наличности в течение одного операционного цикла, наличие или отсутствие специального источника погашения кредита, наличие или отсутствие лиц-гарантов (физических или юридических), их финансовое состояние.

4. Предполагаемое обеспечение займа, перечень имущества, передаваемого в залог: его местонахождение, требуется или нет специальное разрешение на реализацию имущества, выступающего в качестве обеспечения, методика оценки закладываемого имущества.

5. Предыдущий опыт общения клиента с банковскими учреждениями: с какими банками в настоящее время сотрудничает клиент, занимал ли он где-то еще ссуду; причины, побудившие клиента обратиться именно в это банковское учреждение; существуют ли кредиты, не погашенные ранее, каков их характер и причины непогашения.

Эти вопросы позволяют провести интервью с клиентом, т.е. речь идет о личной встрече ответственного работника банка с руководством потенциального заемщика, который предоставляет официально заверенный документ, на основании которого он уполномочен вести переговоры от лица фирмы.

III. Подготовка и заключение кредитного договора.

Процесс кредитования состоит в оформлении кредитного договора и договора залога, принятого в качестве обеспечения ссуды.

Договорная основа является важной частью в системе кредитования. Главным документом, регулирующим взаимоотношения заемщика и банка, выступает кредитный договор. Банки самостоятельно разрабатывают типовые формы договора, а уже непосредственно при заключении кредитных сделок с учетом их специфики, особенностей заемщика совместно с ним придают договорам индивидуальный характер.

Кредитный договор должен быть детализирован, что сокращает впоследствии количество спорных вопросов и обращений в судебные органы. Поэтому надежность договора тем выше, чем качественнее и детальнее проработаны в нем основные условия кредитования.

Независимо от формы и объема кредитный договор всегда содержит ряд обязательных реквизитов: цель, на которую предоставляется кредит; срок; сумма кредита; процентная ставка, порядок начисления и внесения платы за

кредит; вид ссудного счета и режим его функционирования; порядок выдачи и погашения кредита; способы обеспечения кредитного обязательства; права, обязанности и ответственность сторон; перечень информации, предоставляемой заемщиком банку, и сроки ее представления; подписи, печати и юридические адреса сторон.

Составной частью кредитного договора является раздел, в котором регламентируются права, обязанности и ответственность сторон. Они вытекают из действующего законодательства, но в то же время должны учитывать конкретные условия данной кредитной сделки.

В договоре должны быть четко сформулированы обязанности, включающие:

- предоставление кредита заемщику в объемах и сроки, предусмотренные договором;
- начисление в установленные сроки процентов по ссуде;
- информирование заемщика об изменениях в нормативных документах, вносимых по решению правительства, ЦБ РФ по вопросам кредитования.

IV. Оформление кредита и контроль над выполнением условий кредитного договора, т.е. мониторинг договора.

Контроль над выполнением кредитного договора выступает важным и неотъемлемым элементом всей кредитной деятельности банка. Целью кредитного мониторинга является снижение риска кредитных операций и недопущение отрицательных ситуаций, связанных с возникновением сложностей в процессе погашения кредита. Поэтому в процессе кредитного мониторинга самое пристальное внимание уделяют следующим факторам: недостаткам в работе кредитного персонала банка и неэффективному функционированию предприятия, получившего кредит.

В процессе кредитного мониторинга особое внимание следует уделять фактам, свидетельствующим об ухудшении финансового состояния заемщика, вследствие чего выданный кредит может быть не погашен в срок

или вообще попасть в категорию кредитов, именуемых банками как «невозвраты».

В ходе исполнения кредитного договора могут возникнуть непредвиденные проблемы, требующие изменения условий договора. Изменения условий кредитования и переоформление ссуд может происходить по инициативе, как заемщика, так и банка.

В каждом коммерческом банке важным инструментом кредитного мониторинга является кредитный архив, где сосредоточивается вся необходимая документация: финансовые отчеты, деловая переписка, аналитические обзоры кредитоспособности, залоговые документы и т.д.

Кредитный мониторинг также предполагает постоянный контроль кредитного портфеля, при этом применяется, как правило, дифференцированный подход, заключающийся в том, что наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в год, в то время как проблемные ссуды находятся под постоянным контролем. [6, стр.85]

С целью повышения объективности оценки ссуд также применяется такой инструмент, как аудиторская проверка кредитов, которая заключается в деятельности независимых организаций по контролю кредитного портфеля.

В процессе аудиторской проверки стремятся получить ответы на вопросы: каково состояние кредитных архивов банка, обновляются ли они, регулярно ли обследует руководство кредитный портфель.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что кредитование наряду с принятием депозитов и осуществлением расчетов является одной из базовых функций коммерческих банков, от эффективности, выполнения которой прямо зависит и их финансовое состояние, и состояние экономики страны. Поэтому очевидно, что правильная организация кредитного процесса в банках — одно из важнейших условий дальнейшей эволюции, как банковской системы, так и экономики страны.

В основе организации кредитного процесса лежит кредитная политика, разработанная самим коммерческим банком. При ее формировании банк учитывает макроэкономические, региональные, отраслевые и внутрибанковские факторы.

Важное значение имеют первый и второй этапы, так как здесь решается главный для обеих сторон вопрос о целесообразности либо нецелесообразности удовлетворения заявки потенциального заемщика.

Для снижения риска невозврата кредита используются формы обеспечения его возвратности. В российской банковской практике в качестве основных форм обеспечения возвратности кредита используются: залог, банковские гарантии, поручительства третьих лиц, страхование, цессия.

Организация кредитного процесса предполагает четкое функциональное разграничение обязанностей между сотрудниками кредитного подразделения, а также между руководством банка, кредитным и другими подразделениями, участие которых в данном процессе необходимо (планово-экономические, бухгалтерские, кассовые, юридические и другие службы).

Кроме того, необходимо получать маркетинговую информацию с рынка кредитов. Желательно, чтобы это делалось на профессиональной основе. Следовательно, банку нужна своя маркетинговая служба. Организационно она может быть представлена отдельным подразделением, но может входить и в состав кредитного подразделения.

В современных условиях развития отечественного банковского бизнеса крайне желательным участником кредитного процесса со стороны банка стала служба экономической безопасности.

1.2. Организация процесса выдачи ипотечного кредита в коммерческом банке

Банк ипотечный - кредитная организация, специализирующаяся на выдаче долгосрочных ипотечных кредитов под залог недвижимости (земли, различных строений и других объектов недвижимости). Ресурсы ипотечного банка складываются из собственных накоплений и средств, полученных от реализации ипотечных облигаций - долгосрочных ценных бумаг, выпускаемых под обеспечение недвижимым имуществом и приносящих фиксированный процент. [23, стр. 27]

В зависимости от объекта кредитования, кредитной политики и организационной структуры каждый коммерческий банк определяет технологию ипотечного кредитования. При многовариантности различных элементов организации процесса кредитования можно констатировать во всех банках наличие следующих пяти основных этапов технологии выдачи и погашения ипотечного кредита: предварительное рассмотрение заявки на кредит и собеседование с предполагаемым заемщиком; андеррайтинг; принятие решения о выдаче ипотечной ссуды; оформление кредитного договора и договора о залоге; сопровождение кредита и контроль за исполнением кредитного договора.

На первом этапе банк разъясняет заемщику условия выдачи ипотечного кредита и предлагает заполнить ему заявление, которое по существу можно рассматривать как анкету, содержащую сведения, представляющие интерес для банка с точки зрения минимизации рисков, связанных с кредитованием. Уже на первом этапе процесса кредитования важно, по возможности, более полно оценить риски. Если в ходе собеседования кредитный работник не получит удовлетворительные ответы на ключевые вопросы, связанные с выдачей кредита, то просьба о его выдаче отклоняется, при этом необходимо аргументировано объяснить причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же кредитный работник принял положительное решение,

он информирует возможного заемщика о том, какие документы и сведения необходимы банку для дальнейшего рассмотрения кредитной заявки.

Второй этап заключается в том, чтобы оценить потенциальную возможность заемщика вернуть кредит и оценить степень его обеспечения. На этом этапе участвуют специалисты банка или фирмы по оценке залога, юридическая служба и служба безопасности банка. Есть золотое банковское правило: на выплату кредита заемщик не должен тратить больше 30% своего личного ежемесячного дохода. Если эта доля больше, например, 40-60%, то такой кредит уже становится рискованным. Может получиться так, что заемщик не сможет его выплатить. Поэтому, исходя из дохода заемщика, банк оценивает тот объем кредита, который он может предоставить.

В качестве залога могут предлагаться существующая квартира заемщика и другие виды недвижимости, например земельный участок или летний дом, а также движимое имущество, например автомашина, ювелирные изделия или коллекции произведений искусства. Специалисты оценивают каждый предмет.

Результаты анализа используются для того, чтобы определить в дальнейшем сумму ссуды, возможный первоначальный взнос собственных средств и предварительные сроки погашения кредита. Результаты андеррайтинга оформляются в виде справки или заключения и передаются на рассмотрение кредитного комитета.

На третьем этапе кредитный комитет рассматривает материалы, полученные в процессе андеррайтинга, и изучает соответствующие документы, после чего принимает решение о выдаче ссуды или об отказе в ее представлении. При положительном решении кредитного комитета соответствующий работник составляет для клиента примерную смету расходов, связанных с оформлением ипотечного кредита.

На четвертом этапе банк заключает с заемщиком кредитный договор. При заключении договора стороны руководствуются основными

положениями, предусмотренными Гражданским кодексом Российской Федерации, с учетом особенностей кредитной политики банка.

По кредитному договору банк кредитор обязуется предоставить денежные средства, то есть кредит, в размерах и на условиях, предусмотренных в договоре, заемщик же обязуется возвратить в срок полученную денежную сумму и уплатить проценты за нее. В каждом кредитном договоре помимо таких разделов, как данные о сторонах, заключивших договор, имеются разделы, регламентирующие права и обязанности сторон: сумма кредита и размер банковского процента; порядок и сроки выдачи кредита; порядок и сроки погашения процента; описание и цена обеспечения, предусматриваемые в отдельном договоре залога; размер санкций, уплачиваемых стороной, нарушившей условия договора. Банк-кредитор заинтересован в том, чтобы этот взнос был как можно больше, т. к. чем больше первый взнос, тем менее рискованна сделка и сам кредит. В настоящее время в России предполагается, что первоначальный взнос должен составлять как минимум 30% от стоимости приобретаемой квартиры, а на 70% заемщик может взять кредит. [16, стр.358]

Одновременно с заключением кредитного договора заключается договор залога и оформляется закладная, а также заключается договор страхования в пользу банка. Без этих документов не может быть начата выдача ипотечного кредита. На пятом этапе осуществляется сопровождение кредита, которое включает: выдачу кредита в порядке, предусмотренном в кредитном договоре; контроль за целевым использованием кредита в период строительства или реконструкции объектов кредитования; наблюдение за сохранностью и состоянием залога, принятого в обеспечение кредита; контроль за регулярными, в соответствии с ранее согласованными при заключении договора, сроками возврата кредита и начисленных процентов.

При нарушении сроков погашения кредита и уплаты процентов банки в отдельных случаях предоставляют отсрочки для выполнения заемщиком

своих обязательств с начислением за период пользования отсроченной ссуды более высокого процента.

При нарушении повторных сроков погашения кредита ссуда перечисляется на счет просроченных ссуд, и начинаются операции по реализации залога.

Таким образом, условиями функционирования ипотечного кредитования является наличие спроса на ипотечные кредиты и предложений на рынке жилья.

1.3. Современное состояние рынка ипотечного кредитования в России

В настоящее время российская экономика развивается в сложных, противоречивых условиях, испытывая на себе воздействие ряда внешних и внутренних факторов. Так, разразившийся в середине 2014 года кризис спровоцировал значительное снижение курса рубля, рост цен на сырье, ухудшение рынка кредитования и прочее. Убытки, понесенные банками в результате сложившейся ситуации, оцениваются в сотни миллионов рублей.

Ипотечный кредит представляет собой кредит физическому/юридическому лицу, выданный банками на длительный срок для покупки жилья под залог недвижимого имущества (здания, сооружения, помещения).[4, стр. 32] Наиболее распространенным банковским продуктом в Российской Федерации является жилищное ипотечное кредитование.

Это вполне объяснимо, поскольку необходимость в жилье на сегодняшний день является одной из наиболее значимых потребностей населения. Из-за недостатка необходимых сбережений и отсутствия возможности накопления денежных средств большинство граждан не могут позволить себе улучшение своих жилищных условий. Так, по причине низкого уровня доходов около 1 % населения могут приобрести жилье за свой счет и только 0,3 % имеют возможность получить его за счет бюджета. [9, стр. 113] К тому же, покупка недвижимости в условиях валютного кризиса, позволяет не только сохранить накопленные средства, но и в какой-

то степени их увеличить в будущем. Именно поэтому, ипотечное кредитование, является все более привлекательным для населения.

Вследствие ужесточения требований к минимальному размеру капитала банка, что в свою очередь ведет к увеличению числа слияний и банкротств, спада экономики России после экономического кризиса 2008–2009 гг., валютного кризиса 2014 года, оказавшего негативное влияние на социальное положение населения, а также на реальный уровень доходов, количество коммерческих банков, осуществляющих свою деятельность на территории РФ на основании действующей лицензии, существенно снизилось. Только с 2014 года их количество сократилось на 21%.

По состоянию на 1.01.2016 г. из числа действующих 676 банков, ипотечным жилищным кредитованием занимаются 572 банка, или 85%. Последствием данных событий является обострение конкуренции на рынке ипотечного кредитования. Тем не менее, банков, которые активно работают в данном сегменте чуть более ста, большая часть принадлежит «крупным» участникам [44].

На рынке банковского жилищного кредитования лидирующие позиции занимают Сбербанк, ВТБ 24, Россельхоз банк, Группа Societe Generale, Банк Москвы, Газпромбанк (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Коммерческие банки-лидеры по ипотечному жилищному кредитованию за 2016 г.

№	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, штук	Темп прироста объема выданных кредитов к 2016/2015,%
1	Сбербанк	661 800	433 280	-28
2	ВТБ 24	198 368	106 116	-43
3	Россельхозбанк	37 748	25 071	-30
4	Группа Societe Generale	31 678	12 013	-39
5	Банк Москвы	28 274	14 509	-16
6	Газпромбанк	26 839	11 555	-58

Анализируя данные таблицы, видно, что первые два места заняли крупнейшие банки с государственным участием — ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ 24», которые выдали соответственно 661,8 и 198,4 млрд. рублей; на третьем месте - государственный банк Россельхозбанк (37,7 млрд. руб.), который год назад занимал 4 место в рейтинге. Закрывают пятерку лидеров Группа Societe Generale (31,7 млрд. руб.) и Банк Москвы (28,3 млрд. руб.). Газпромбанк с результатом (26, 8 млрд. руб.) опустился с третьего места на шестую строку рейтинга.

По всем рассматриваемым банкам-лидерам наблюдается значительное снижение объемов выдачи ипотечных кредитов, но наибольшее снижение у Газпромбанка - более чем в 2 раза. [44]

Ипотечное жилищное кредитование является важным сегментом рынка банковских кредитных услуг, однако, сегодня отмечаются тенденции к его сужению. (рис. 1.2)

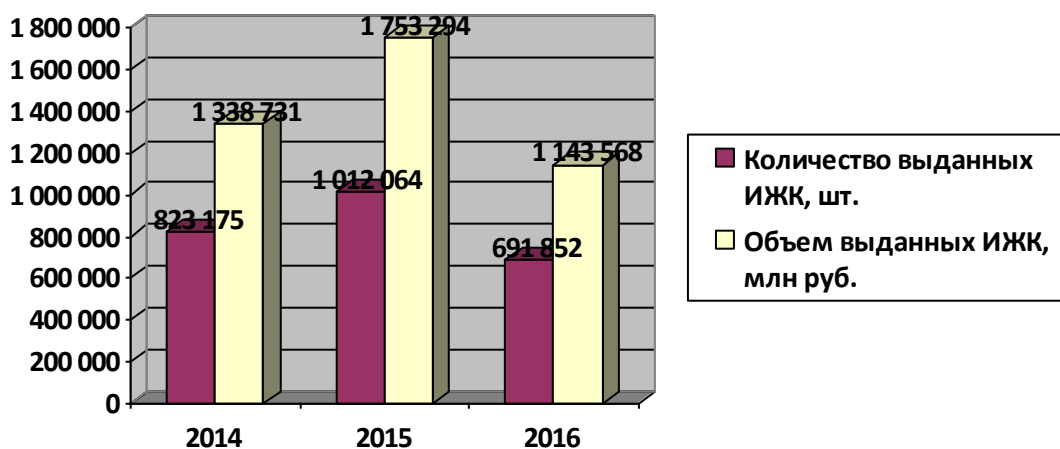


Рис. 1.2 Динамика количества и объема выданных индивидуальных жилищных кредитов коммерческим банком в России в 2014-2016 гг.

Отмечается заметное снижение как количества, так и объема выдачи индивидуальных жилищных кредитов на 01.01.2017 по сравнению с прошлым годом. Помимо ранее упомянутых причин, повлияло значительное ужесточение условий выдачи кредита, в том числе значительный рост ставок.

Большинство экспертов называют столь высокие ставки в 2015 году как запредельные (наибольший рост ставок по кредитам выявлен на вторичном рынке жилья). Динамика средневзвешенной ставки по выданным ипотечным жилищным кредитам выглядит следующим образом. Средняя ставка выдачи ипотечных кредитов к 2016 году возросла на 0,88 п.п., относительно года ранее. (рис. 1.3)

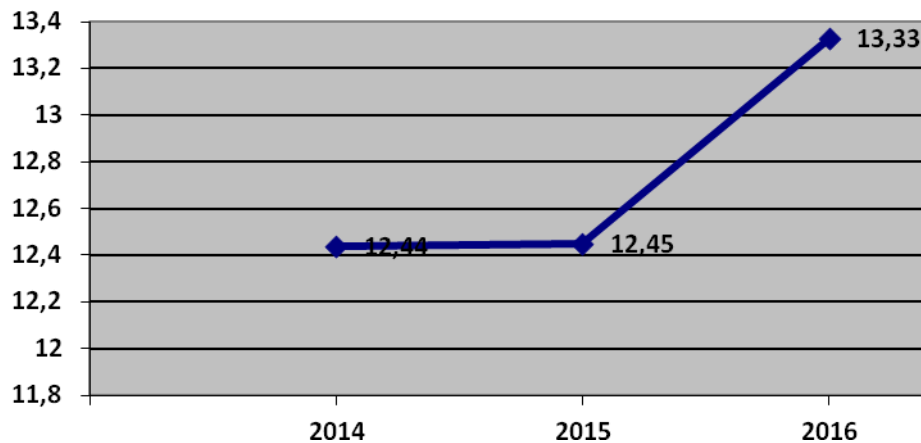


Рис. 1.3 Динамика средневзвешенных процентных ставок по выданным индивидуальным жилищным кредитам коммерческим банком в России, %

Если сопоставить процентные ставки по ипотечным кредитам различных стран, то в России отмечается самый завышенный процент среди европейских стран (за исключение бывших союзных республик СССР) и США (средняя ставка варьируется от 4,5 до 6%). Стоимость ипотеки в банках России практически в три раза выше, чем у западноевропейских банков. При этом, завышенные ставки российских кредитных организаций взаимосвязаны с реальным уровнем инфляции и с возрастающими потребностями банков.

На фоне снижения реальных доходов населения, а также девальвации рубля, резко ухудшилось качество жилищных ссуд. (Таблица 1.2.)

Объем просроченной задолженности по выданным индивидуальным жилищным кредитам за 2014-2016 гг.

№	Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Темп прироста 2016/2015г.,%
1	Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК, млн. руб	39 650	46 097	66 083	43,4
2	Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК в рублях, млн. руб	25 443	28 954	39 396	36,1
3	Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК в ин. валюте, млн. руб	14 207	17 143	26 687	55,7

Как видно из таблицы, на начало 2016 года общая просроченная задолженность по выданным индивидуальным жилищным кредитам превысила показатель прошлого года на 43,4%, просроченная задолженность в рублях превысила на 36,1%, просроченная задолженность в иностранной валюте возросла более чем в два раза. Особую озабоченность вызывает валютная ипотека, при доле в общем объеме выданных индивидуальных жилищных кредитов не более 5%, просроченная задолженность по ней занимает порядка 55,7%. Данная проблема является достаточно весомой на сегодняшний день, так как влечет за собой ухудшение платежной дисциплины заемщиков и как следствие социальную нестабильность.

В условиях высокой волатильности курса рубля банки практически полностью остановили выдачу валютной ипотеки.

Объем валютных ипотечных кредитов сократился с 192,5 млн долларов в 2014 году до 51,7 млн долларов в 2015 году (в четыре раза). В 2015 году предоставлен всего 91 валютный кредит против 750 годом ранее, на общую сумму 3,7 млрд рублей, то есть их количество уменьшилось в восемь раз. Средний размер валютного кредита составил более 40 млн. рублей, тогда как 1,6 млн. — рублевый. Это говорит о том, что валютная ипотека окончательно превратилась в крайне узкоспециализированный сегмент рынка для обеспеченных заемщиков, приобретающих элитное жилье. [36]

По данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства на 01.01.2016 число ипотечных заемщиков составляет 3,9 млн человек из которых приблизительно 80 тысяч человек просрочили платеж по кредиту на срок от 90 дней и более, а общая просроченная задолженность составила 66,1 млрд. рублей. Тем не менее, даже с учетом роста просроченных платежей по ипотечному кредитованию, данный сегмент остается наиболее качественным активом в сравнении с другими потребительскими кредитами: на 01.01.2016. объем ипотечных ссуд, платежи по которым просрочены на 90 и более дней, составил 3% всей задолженности по ипотечным кредитам (на 01.01.2015–2,1%), в то время как по не ипотечным ссудам доля просроченной задолженности на 90 и более дней составляет 15,2% (на 01.01.2015–10,7%). [49]

Отметим, что в период кризиса 2008–2009 годов ипотечный рынок испытывал более глубокие потрясения, к примеру, за первый квартал 2009 рынок сократился практически в 3,5 раза. [11, стр. 68] Однако, не стоит обольщаться — подобного развития событий сейчас удастся избежать во многом только благодаря государственной поддержке. Начиная со второго квартала 2015 года существенную поддержку рынку оказывает программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках. По этой программе предусмотрена минимальная процентная ставка не более 12% годовых, первоначальный взнос — от 20%, а максимальный срок, на который можно взять ипотеку - 30 лет. [12, стр.3] По данным Минфина России, за март - декабрь 2015 года в рамках программы было выдано 210,6 тысяч ипотечных кредитов на сумму 374,5 млрд. рублей. Программа наряду с постепенным снижением ключевой ставки банка России также способствовала снижению ставок по кредитам на покупку жилья в новостройках, так по ипотечным программам пяти наиболее активных участников рынка ставки на первичном рынке составляют 10,9–12% против 13,5–15% на вторичном. Ставки по продуктам АИЖК начинаются на первичном рынке от 9,9%, на вторичном рынке — от 12,25%. [38]

Для уменьшения негативных социальных последствий, связанных с ростом просроченной задолженности по ипотеке Правительством РФ и Агентством по Ипотечному Жилищному Кредитованию (АИЖК) была создана программа реструктуризации ИЖК для отдельных категорий заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации (снижение дохода более 30 % или валютная ипотека платежи по которой возросли более чем на 30 %).

Между тем, многие специалисты отмечают что пик кредитного «бума» уже пережит и даже при условии отсутствия кризисных явлений в ближайшее время должно было бы наблюдаться постепенное снижения ипотечного рынка. По данным НБКИ, сегодня около 11 миллионов граждан уже обслуживают более двух потребительских кредитов одновременно. Из них более 1,3 тыс. человек оформили на себя по четыре кредита, а 624 тысячи — пять и более. Таким образом, можно предположить, что новые кредиты получены для погашения старых. Снижение реальных доходов населения и падение потребительского спроса в условиях высокой закредитованности могут привести к трудностям с обслуживанием кредитов и, как следствие, росту вероятности дефолтов по кредитам.

Для дальнейшего развития ипотечного рынка в сложных современных условиях необходимо четко определить принципы регулирования ипотечного кредитования. В свою очередь, это требует усовершенствования законодательной базы, а также повышение финансовой грамотности населения. Для дальнейшего развития ипотечное кредитование должно ориентироваться именно на те категории граждан, которые нуждаются даже в небольшом ипотечном кредите, это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимально возможное число заёмщиков. Условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения нашей страны.

Ввиду продолжения влияния внешних факторов на экономику страны не стоит ожидать повторения рекордов прошлых лет. Вместе с тем,

улучшение ситуации при реализации программы субсидирования ипотечных кредитов на новостройки способствует началу восстановления рынка ипотеки и жилищного строительства.

Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что результат анализа вышеприведенной статистики говорит о том, что в напряженных финансово-экономических условиях и валютных скачках недвижимость была и остается единственно надежным объектом инвестирования. Одной из самых доступных и приемлемых форм приобретения жилья в России остается ипотека. [48]

Можно выявить основные тенденции рынка ипотечного кредитования в России:

- увеличение количества выдаваемых ипотечных кредитов;
- увеличение просрочки платежей;
- рост доли небольших банков в общем объеме кредитования;
- смягчаются требования к заемщикам, в частности снижаются ставки;
- значительное снижение объема выдаваемых ипотечных кредитов в валюте.

Сегодня развитие жилищной ипотеки в России сдерживается следующими основными факторами:

- Относительная слабость отечественной банковской системы, ее заинтересованность в работе с населением, отсутствие опыта долгосрочного кредитования;
- Невысокий финансовый потенциал отечественных страховых, риэлтерских и оценочных компаний, отсутствие у них необходимого опыта по страхованию рисков, возникающих в связи с предоставлением ипотечного кредита
- Несовершенство нормативно-правовой базы;
- Высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения;
- Проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему.

– Психологические факторы, нежелания жить в долг [8; стр. 38].

Проблема неплатежей и отсутствие возможности реализации залога вызваны, прежде всего, проведением некачественной первоначальной оценки кредитоспособности потенциального заемщика. Данные проблемы могут быть решены посредством выработки унифицированной качественной системы оценки заемщиков – скоринговой системы, адаптированной к российским условиям.

Для банков основная проблема – источники финансирования выдачи кредитов. Поскольку ипотечный кредит – долгосрочный актив, то должно быть и долгосрочное финансирование.

Одной из причин неудовлетворенного спроса со стороны населения на жилье являются, прежде всего, доходы населения. Не смотря на рост доходов населения, наблюдается рост доли расходов на покупку товаров и оплату услуг в структуре использования денежных доходов.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод, что Банк ВТБ 24 предлагает большой выбор банковских продуктов в сфере кредитования как физических, так и юридических лиц. Выделяют четыре основных этапа организации кредитных отношений банков и их клиентов: процедура предварительного рассмотрения кредитной заявки; анализ кредитоспособности возможного заемщика и оценка качества заявки на кредит; подготовка и заключение кредитного договора; оформление кредита и контроль над выполнением условий кредитного договора.

Важной особенностью современного коммерческого банка является его универсальность, т.к. совершаемые им операции – это доходобразующие факторы в его деятельности. Операции по ипотечному кредитованию относятся к самым важным и доходным для современной банковской организации.

Проблемы рынка ипотечного кредитования в настоящее время являются одной из наиболее актуальных проблем современной России. По состоянию на 1.01.2016 г. из числа действующих 676 банков, ипотечным

жилищным кредитованием занимаются 85%. Последствием данных событий является обострение конкуренции на рынке ипотечного кредитования. На рынке банковского жилищного кредитования лидирующие позиции занимают Сбербанк, ВТБ 24, которые выдали около 661,8 и 198,4 млрд. руб. Заметное снижение как количества, так и объема выдачи индивидуальных жилищных кредитов на 01.01.2017 по сравнению с прошлым годом.

На начало 2016 года общая просроченная задолженность по выданным индивидуальным жилищным кредитам превысила показатель прошлого года на 43,4%, просроченная задолженность в рублях превысила на 36,1%, просроченная задолженность в иностранной валюте возросла более чем в два раза.

Объем валютных ипотечных кредитов сократился с 192,5 млн долларов 2014 года до 51,7 млн долларов в 2015 году (в четыре раза).

Программа с постепенным снижением ключевой ставки банка России также способствовала снижению ставок по кредитам на покупку жилья в новостройках.

Недвижимость была и остается единственно надежным объектом инвестирования. Одной из самых доступных и приемлемых форм приобретения жилья в России остается ипотека.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ВТБ 24 (ПАО) И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

2.1. Организационно-экономическая характеристика ВТБ 24 (ПАО)

Полное фирменное наименование кредитной организации: Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество).

Краткое фирменное наименование кредитной организации: ВТБ 24 (ПАО).

Юридический адрес: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д.35.

Деятельность ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г.

Надзор за деятельностью ВТБ 24 (ПАО) в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России.

На 01.01.2017 года региональная сеть Банка состояла из 9 филиалов, 962 операционных/дополнительных офисов, 61 расчетно-операционного офиса, 9 кредитно-кассовых офисов, 5 операционных касс вне кассового узла. Сеть банка формируют 1062 офиса в 72 регионах страны.

Банк входит в состав участников консолидированной банковской группы, головной организацией которой является Банк ВТБ (ПАО), владеющий 99,9382% акций Банка. Миноритарные акционеры — общая доля в уставном капитале — 0,0618%. Уставный капитал ВТБ 24 (ПАО) составляет 123 008 070 360 рублей (Сто двадцать три миллиарда восемь миллионов семьдесят тысяч триста шестьдесят) рублей.

ВТБ 24 (ПАО) — один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Обслуживание физических лиц – кредитование, включая потребительское, ипотечное, автокредитование, а также предоставление кредитов индивидуальным предпринимателям, ведение текущих счетов физических лиц, прием вкладов, дистанционное банковское обслуживание (система ВТБ24-Онлайн, Банк-Клиент онлайн), аренда сейфовых ячеек, услуги ответственного хранения, выпуск и обслуживание банковских карт, проведение операций с иностранной валютой и драгоценными металлами.

Обслуживание юридических лиц – корпоративных клиентов, предприятий малого и среднего бизнеса: предоставление овердрафтов, ссуд и других услуг по кредитованию, открытие и ведение текущих и расчетных счетов, прием депозитов, проведение операций с иностранной валютой и производными финансовыми инструментами.

Внутренние структурные подразделения Банка ВТБ 24 (ПАО) представлены на рис. 2.1.

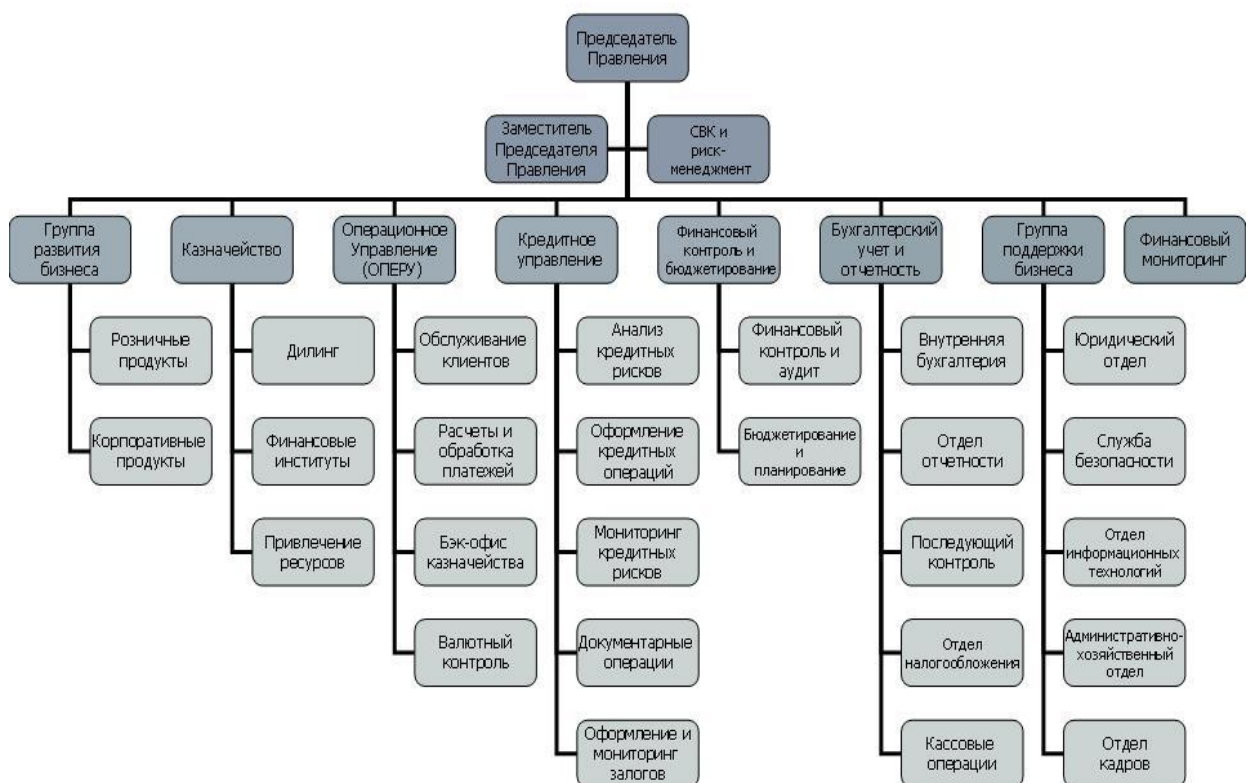


Рис. 2.1 Внутренние структурные подразделения Банка ВТБ24 (ПАО)

Кредитная организация предлагает своим клиентам широкий перечень стандартных банковских услуг, в том числе ипотечное кредитование, дистанционное банковское обслуживание, инвестиционные и лизинговые услуги, аренду сейфовых ячеек, денежные переводы посредством систем Western Union, «ВТБ 24 — Спринт» и Anelik, выпуск банковских карт Visa и MasterCard, private banking и др. Количество действующих кредитных и дебетовых карт ВТБ 24 превышает 9 млн, сеть банкоматов составляет 11,5 тыс. устройств по всей стране. Примерно половина карт выпущена в рамках зарплатных проектов, ими пользуются сотрудники 27 тыс. предприятий. Одним из главных плюсов присоединения Транскредитбанка к ВТБ 24 является приобретение последним 2 млн новых клиентов в сотне городов. Таким образом, объединенная клиентская база банков составила порядка 12 млн активных клиентов.

Проанализируем динамику активов и пассивов баланса банка ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг. в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Динамика активов баланса ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., тыс. руб.

№ стр оки	Наименование статьи	По состоянию на			Темп прироста, %	
		01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	2015/ 2014г.	2016/ 2015г.
1	2	3	4	5	6	7
1	Денежные средства	138 341 245	85 668 480	90 777 112	-38,1	5,9
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	92 758 502	54 153 088	80 907 815	-41,6	49,4
2.1	Обязательные резервы	19 837 894	16 535 217	24 120 180	-16,6	45,9
3	Средства в кредитных организациях	18 101 912	12 169 082	10 021 963	-32,8	-17,6

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	1 396 106	96 471	60 523	-93,1	-37,3
5	Чистая ссудная задолженность	2 162 160 038	2 306 355 628	2 482 069 632	6,7	7,6
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	136 827 802	103 586 295	109 171 256	-24,3	5,4
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	5 966 734	5 632 732	7 061 294	-5,6	25,4
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	96 420 683	126 275 054	110 944 512	30,9	-12,1
8	Требования по текущему налогу на прибыль	2 233 314	263 603	280 221	-88,2	6,3
9	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	27 071 711	29 519 924	40 069 876	9,1	35,7
10	Прочие активы	61 364 077	91 059 220	49 688 581	48,4	-45,4
11	Всего активов	2 736 675 390	2 820 051 763	2 979 459 743	100	100

Из таблицы 2.1 видно, что денежные средства в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились, темп прироста составил 5,9% и в 2016 году денежные средства составили 90 777 112 тыс. руб. На 2014 год данный показатель составил 138 341 245 тыс. руб.

Средства, размещенные на корреспондентских счетах в кредитных организациях, увеличились на 49,4% по состоянию на 01.01.2017 год и составили 80 907 815 тыс. руб. На 01.01.2016 год данный показатель составил 54 153 088 тыс. руб.

За отчетный 2016 год чистая ссудная задолженность по сравнению с 2015 годом увеличилась на 7,6% и составила 2 482 069 632 тыс. руб. На 2015

год данный показатель составил 2 306 355 628 тыс. руб. В связи с ростом объемов кредитования увеличивается ссудная задолженность.

Также превысил рыночную динамику темп роста объема привлеченных средств физических лиц ВТБ24 в 2016. (в целом прирост по РФ за год составил 9,4%)

В отчетном 2016 году чистые вложения в ценные бумаги увеличились на 5,4% относительно 2015 года и достигли 109 171 256 тыс. руб. В 2015 году чистые вложения составили 103 586 295 тыс. руб. Из них некоторую часть составили инвестиции в дочерние и зависимые организации, в том числе паевые инвестиционные фонды, на 2016 год составили 7 061 294 тыс. руб..

Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы на 01.01.2017 год составили 40 069 876 тыс. руб., темп прироста по сравнению с 2015 годом составил 35,7 %, на 01.01.2016 год данный показатель составил 29 519 924 тыс. руб.

За анализируемый период наблюдается положительная динамика общей суммы кредитов, предоставленных физическим лицам. Рост составил более 162 млрд. руб. Наиболее востребованными в анализируемом периоде были ипотечные кредиты. Их сумма увеличилась более, чем на 186 млрд. руб. Также следует отметить увеличение суммы жилищных кредитов.

Исходя из данных таблицы 2.1, можно сделать вывод, что на 01.01.2017 год активы ВТБ 24 (ПАО) увеличились более чем в 1,8 раза по сравнению с 2015 годом, то есть темп прироста составил 5,7%, активы достигли 2 979 459 743 тыс. руб. На 01.01.2016 г. данный показатель составил 2 820 051 763 тыс. руб.

Представим структуру активов баланса ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016гг. на рис. 2.2.

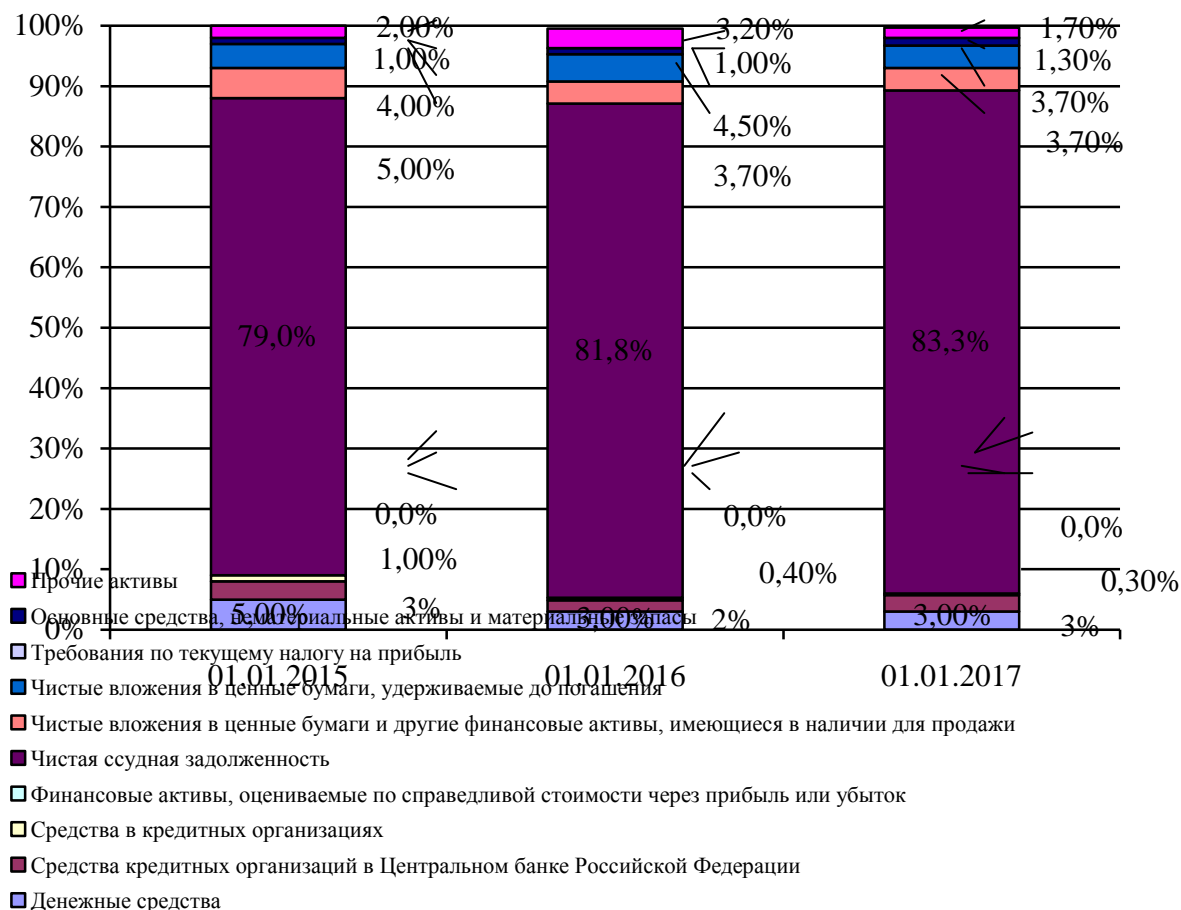


Рис. 2.2 Структура активов баланса ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., %

В структуре активов баланса наибольшую часть занимает чистая ссудная задолженность. В 2015 году по сравнению с 2014 годом доля ссудной задолженности увеличилась на 2,8% и составила 81,8%. На 01.01.2015 год доля составила 79% . В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 1,5% и составила 83,3%.

Доля основных средств, нематериальных активов и материальных запасов в 2015 году по сравнению с 2014 годом не изменилась и составила 1%. На 01.01.2015 год доля составила 1%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 0,3% и составила 1,3%.

Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились и составили 3,7%. В 2014 году составили 5%. На 01.01.2017 год по сравнению с 2015 годом составили 3,7%.

В 2016 году относительно 2015 года чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи уменьшились и составили 3,7%. В 2015 году относительно 2014 года данный показатель увеличился и составил 4,5%, на 2014 год составил 4%.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились средства кредитных организаций и составили 0,40%. В 2014 году составили 1%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшились и составили 0,3%.

Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в 2015 году в отношении к 2014 году уменьшились и составили 96 471 тыс. руб. В 2014 году составили 1 396 106 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшились и составили 60 523 тыс. руб.

Доля средств кредитных организаций в ЦБ РФ в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась и составила 1,9%. В 2014 году составила 3%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась и составила 2,7%.

Денежные средства в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились и составили 3%. В 2014 - 5%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом доля денежных средств осталась неизменна, и составила 3%.

Прочие активы в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились и составили 3,2%. На 01.01.2015 год составили 2%. В 2016 году в отношении к 2015 году, доля прочих активов уменьшилась и составила 1,7%.

Рассмотрим динамику пассивов банка, представленную в таблице 2.2

Динамика пассивов баланса ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., тыс. руб.

№ стр оки	Наименование статьи	По состоянию на			Темп прироста, %	
		01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	2015/ 2014 г.	2016/ 2015 г.
		3	4	5	6	7
1	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	223 779 418	0	427 902	0	0
2	Средства кредитных организаций	278 675 940	132 584 369	104 806 316	-52,4	-21
3	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	1 996 398 067	2 440 810 607	2 579 148 097	22,3	5,7
3.1	Вклады физических лиц	1 524 505 464	2 028 435 813	2 129 537 226	33,1	4,9
4	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	55 270	77 203	9 175	39,7	-88,1
5	Выпущенные долговые обязательства	32 039 942	36 455 657	22 030 314	13,8	-39,6
6	Отложенное налоговое обязательство	2 502 242	8 122 659	1 129 724	224,7	-86
7	Прочие обязательства	24 460 559	21 543 427	23 689 027	-11,9	9,95
8	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон	2 175 866	1 246 613	5 496 460	-42,7	340,9
9	Всего обязательств	2 560 087 304	2 640 951 535	2 740 837 179	3,2	3,8
10	Всего источников собственных средств	176 588 086	179 100 228	238 622 564	1,4	33,2
11	Всего пассивов	2 736 675 390	2 820 051 763	2 979 459 743	100	100

Проанализировав таблицу мы видим, что объем портфеля вкладов физических лиц ВТБ24 (ПАО) в 2016 году достиг 2 129 537 226 тыс. руб., что превысило показатель 2015 года на 4,9%. Банк ВТБ 24 сумел обеспечить существенный приток средств клиентов несмотря на возрастающую конкуренцию. По итогам 2016 года банк увеличил долю на рынке привлеченных средств физических лиц в РФ с 7,9 до 8,1%. На рынке

привлеченных средств физических лиц в РФ по итогам 2016 года банк увеличил свою долю с 7,9% до 8,1%.

За отчетный 2016 год объем собственных средств банка увеличился в 1,2 раза и составил 238,6 млрд руб.

Минимальное допустимое значение, установленное Банком России 10%, при этом норматив достаточности собственных средств Банка в 2016 году составил 12,8%.

В 2016 году привлеченные от кредитных организаций средства по сравнению с 2015 годом снизились на 21 % и составили 104 806 316 тыс. рублей, в 2015 году привлеченные средства от кредитных организаций относительно 2014 года снизились на 52,4%, что составило 132 584 369 тыс. руб.

Объем средств, привлеченных за счет выпуска долговых обязательств Банка, снизился на 39,8% и составил 22 030 314 тыс. руб.

Средства на счетах клиентов за 2016 год увеличились на 5,7% и по состоянию на 01.01.2017 год составили 2 579 148 097 тыс. руб. При этом объем срочных вкладов населения увеличился на 5% и на 01.01.2017 год составил 2 129 537 226 тыс. руб.

Рассмотрим структуру пассивов баланса за 2014-2016 гг. представленную на рис. 2.3.



Рис. 2.3 Структура пассивов баланса ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., %

В структуре пассивов баланса наибольшую часть занимают средства клиентов, не являющихся кредитными организациями. В 2015 году по сравнению с 2014 годом их доля увеличилась и составила 92,4%. На 01.01.2015 год составили 78%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась и составила 94,1%.

Выпущенные долговые обязательства в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились и составили 1,4%, в 2014 году - 1%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшились и составили 0,8%.

Источники собственных средств в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились и составили 179 100 228 тыс. руб., на 01.01.2015 –

176 588 086 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились и составили 238 622 564 тыс. руб.

Доля резервов на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон за период 2014-2015гг. оставалась неизменной - 2 175 866 тыс. руб., 1 246 613 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась и составила 0,2%.

Средства кредитных организаций в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились и составили 5%. В 2014 году – 11%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшились и составили 3,8%.

Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации в 2015 году и в 2016 году остались неизменны. В 2014 году составляли 9%.

Прочие обязательства в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились и составили 0,8%. В 2014 году – 1%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшились и составили 0,9%.

Благодаря тому, что основными конкурентными преимуществами Банка являются не только количество розничных продуктов, но и качество клиентского обслуживания, банк добился такого финансового результата.

Анализ финансовой деятельности и статистические данные за исследуемый период кредитной организации Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество) свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе.

2.2. Оценка эффективности предоставления ипотечного кредита в ВТБ 24 (ПАО)

Ипотечное кредитование – это предоставление банком или финансовым учреждением денег заемщику, под залог недвижимого имущества.

Преимущества ипотечного кредитования: приобретение собственного жилья; возможность сразу начинать пользоваться собственностью; возможность подобрать жилье, которое подходит и нравится; банк — гарант безопасной сделки: он проверяет надежность застройщика и документов, исключая вероятность мошенничества.

Взять ипотеку в банке ВТБ 24 для покупки жилья сегодня относительно просто. У банка широкая сеть отделений, что позволяет обратиться за ипотечным кредитом жителям не только Москвы или Санкт-Петербурга, но и самых разных городов России.

ВТБ 24 сегодня активно развивает зарплатный проект. Тем, кто получает зарплату на карту банка, взять ипотеку в ВТБ 24 еще проще, поскольку данные о трудовой деятельности и зарплате потенциального клиента у банкиров, как на ладони. Для зарплатных клиентов ВТБ 24 также предоставляет скидки по ипотеке.

По состоянию на 01.01.2017 году банк ВТБ 24 предлагает клиентам несколько ипотечных программ:

- Покупка жилья;
- Больше метров – меньше ставка;
- Победа над формальностями;
- Рефинансирование ипотечного кредита;
- Ипотека для военных;
- Залоговая недвижимость.

По итогам 2016 года банк ВТБ 24 постепенно снижает процентные ставки по ипотеке. Более низкую ставку по ипотеке в банке ВТБ 24 могут получить зарплатные клиенты.

Рассмотрим условия получения ипотеки в ВТБ 24 (ПАО) в 2017 году и процентные ставки основных ипотечных программ банка в таблице 2.4.

**Условия получения ипотеки и процентные ставки ипотечных программ
банка ВТБ 24 (ПАО) по состоянию на 01.01.2017 году**

Продукт	Условия	Процентная ставка	Документы
Покупка жилья	Сумма кредита: от 600 тыс. до 60 млн руб. Первоначальный взнос от 10% стоимости приобретаемой недвижимости. Срок: до 30 лет. Комплексное страхование.	От 9,7% - базовая ставка, от 9,45% - сниженная в рамках акции до 30.12.2017 г.	Заявление-анкета; паспорт гражданина РФ; СНИЛС или ИНН; Справка 2-НДФЛ или справка по форме банка; копия трудовой книжки; мужчинам, не достигшим 27 лет – военный билет.
Больше метров – меньше ставка	Сумма кредита: от 600 тыс. до 60 млн руб. Первоначальный взнос от 20% стоимости приобретаемой недвижимости. Срок: до 30 лет. Комплексное страхование.	От 9,5% - базовая ставка, от 9,25% - сниженная в рамках акции до 30.12.2017 г. (При отсутствии комплексного страхования процентная ставка увеличивается на 1%).	Заявление-анкета; паспорт гражданина РФ; СНИЛС или ИНН; Справка 2-НДФЛ или справка по форме банка; копия трудовой книжки; мужчинам, не достигшим 27 лет – военный билет.
Победа над формальностями	Сумма кредита: от 600 тыс. до 30 млн руб. Первоначальный взнос от 30% стоимости приобретаемой недвижимости. Срок: до 20 лет. Комплексное страхование.	От 10,7% - базовая ставка, от 10,45% - сниженная в рамках акции до 30.12.2017 г. (При отсутствии комплексного страхования процентная ставка увеличивается на 1%).	Заявление-анкета; паспорт гражданина РФ; СНИЛС или ИНН; мужчинам, не достигшим 27 лет – военный билет.
Рефинансирование ипотечного кредита	Размер кредита может составлять не более 80% от стоимости закладываемой недвижимости. Срок кредита: до 30 лет. Сумма кредита — до 30 млн рублей.	От 9,7% — базовая величина; от 9,45% - сниженная в рамках акции до 30.12.2017 года. Надбавки: + 1% при отсутствии комплексного страхования; +0,5% при оформлении кредита по программе «Победа над формальностями».	Заявление-анкета; паспорт гражданина РФ; СНИЛС или ИНН; Справка 2-НДФЛ или справка по форме банка; копия трудовой книжки; мужчинам, не достигшим 27 лет – военный билет.
Ипотека для военных	Сумма кредита: до 2,29 млн руб. Первоначальный взнос от 15% стоимости приобретаемой недвижимости. Срок: до 20 лет. Общий трудовой стаж заемщика – не менее 1 года.	От 10% - базовая ставка. (При отсутствии комплексного страхования процентная ставка увеличивается на 1%).	Заявление-анкета; паспорт гражданина РФ; СНИЛС или ИНН; Свидетельство о праве участника НИС на получение целевого жилищного займа
Залоговая недвижимость	Сумма кредита: от 600 тыс. до 60 млн руб. Первоначальный взнос от 20% стоимости приобретаемой недвижимости. Срок: до 30 лет. Общий трудовой стаж заемщика – не менее 1 года.	От 10% - базовая ставка. (При отсутствии комплексного страхования процентная ставка увеличивается на 1%).	Заявление-анкета; паспорт гражданина РФ; СНИЛС или ИНН; Справка 2-НДФЛ или справка по форме банка; копия трудовой книжки; мужчинам, не достигшим 27 лет – военный билет.

Покупка жилья - получение ипотеки в ВТБ 24 по этой программе дает возможность стать обладателем собственной квартиры или дома на максимально комфортных условиях. Ипотека выдается как на покупку квартир на вторичном рынке недвижимости, так и в новостройках.

«Больше метров – меньше ставка» - ипотечный кредит по этой программе предоставляется банком ВТБ 24 на покупку квартиры на вторичном рынке или в новостройках площадью от 65 кв. метров. Приобретая квартиру площадью 65 кв. м и более, можно получить ставку на 1% ниже.

«Победа над формальностями» - максимально простое оформление ипотеки в ВТБ 24 на готовую или строящуюся квартиру по 2-м документам.

Рефинансирование ипотеки в ВТБ 24 - программа распространяется на ипотечные кредиты, выданные другими банками для приобретения квартир, а также предназначена для финансирования крупных трат под залог квартиры.

Для того чтобы рефинансировать ипотеку в банке ВТБ 24 необходимо оставить заявку на подробную консультацию. Для этого, к документам на кредит, требуются документы по первоначальному кредиту и приобретенной недвижимости в отделении банка. Банк принимает решение в течении 4 – 5 рабочих дней.

Несмотря на возросшую конкуренцию и снижение темпов роста экономики в 2014 году по сравнению с 2013 годом, ВТБ 24 заметно увеличил объем розничного кредитного портфеля, портфеля привлеченных средств физических лиц и свою долю на соответствующих рынках [42].

Кредитование является основным видом ВТБ 24 (ПАО). Кредиты составляют основную статью доходных активов в балансе банка, а полученные по ним проценты являются основной статьей банковских доходов. От качества кредитного портфеля зависят ликвидность и рентабельность банка, и само его существование.

Кредитный портфель – это характеристика структуры и качества ссуд, классифицированных по определенным критериям: по отраслям, видам обеспечения, степени риска и срокам [16, стр. 255].

Управление кредитным портфелем происходит в несколько этапов:

- выбор критериев оценки качества отдельно взятой ссуды;
- определение основных групп ссуд с указанием связанных с ними процентов риска;
- оценка каждой выданной банком ссуды исходя из избранных критериев (отнесение ее к соответствующей группе);
- определение структуры кредитного портфеля в разрезе классифицированных ссуд;
- оценка качества кредитного портфеля в целом;
- определение суммы резервного фонда, адекватного совокупного риску кредитного портфеля банка.

Одним из основных источников анализа являются активы, приносящие прямой процентный доход, в которых наибольшую долю составляют, как правило, кредиты. Структура кредитного портфеля сформирована за счет кредитов, выдаваемых кредитным организациям, физическим и юридическим лицам.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) на рис. 2.5

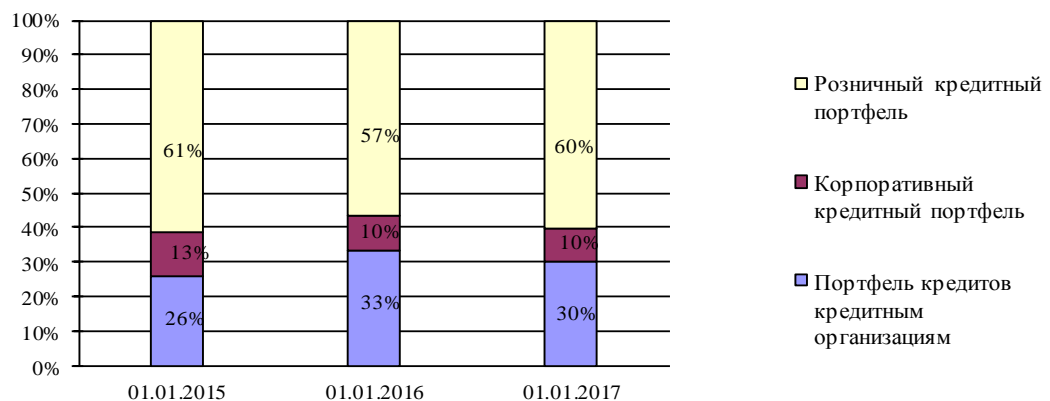


Рис. 2.5 Структура кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., %

Из рис. 2.5 видно, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом, розничный кредитный портфель уменьшился на 5% и составил 1 415 789 314 тыс. руб. (57%), в 2016 году достиг 1 614 764 182 тыс. руб. (60%)

Корпоративный кредитный портфель в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшился на 3% и составил 248 139 471 тыс. руб.(10%), в 2016 году достиг 258 306 099 тыс. руб. (10%)

Портфель кредитов кредитным организациям в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 7% и составил 835 563 779 тыс. руб. (33%), в 2016 году достиг 801 461 506 тыс. руб. (30%)

Объем портфеля розничных кредитных продуктов состоит из автокредитов, жилищных кредитов, ипотечных и иных потребительских кредитов.

Рассмотрим динамику розничного кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО), представленную в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Динамика розничного кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатели	По состоянию на			Темп прироста, %		
	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	2015/ 2014г.	2016/ 2015г.	2016/ 2014г.
1	2	3	4	5	6	7
Объем портфеля розничных кредитных продуктов	1 425 032 993	1 415 788 833	1 614 763 701	-0,65	14,05	13,3
Автокредиты	96 080 104	75 854 586	73 074 451	-21,1	-3,6	-23,9
Жилищные кредиты	216 167 760	210 281 491	269 699 285	-2,7	28,3	24,8
Ипотека	339 327 290	441 422 204	537 601 173	30,1	21,8	58,4
Иные потребительские кредиты	773 457 358	688 230 552	734 377 792	-11,0	6,7	-5,05

Так, в 2016 году по сравнению с 2015 годом жилищные кредиты увеличились и составили 269 699 285 тыс. руб., при этом темп прироста составил 28,3%. На 2015 год этот показатель составил 210 281 491 тыс. руб. и

по сравнению с 2014 годом уменьшился., темп прироста снизился на 2,7%. В 2016 году по сравнению с 2014 годом темп прироста жилищных кредитов составил 24,8%.

Ипотечные кредиты на 01.01.2017 год составили 537 601 173 тыс. руб., по сравнению с 2015 годом выдача ипотечных кредитов увеличилась в 1,2 раза. На 01.01.2015 год показатель составил 339 327 290 тыс. руб., темп прироста 2016 года к 2014 году 58,4%. В отношении 2016 года к 2015 году темп прироста составил 21,8%, на 01.01.2016 год сумма выданных ипотечных кредитов составила 441 422 204 тыс. руб.

Иные потребительские кредиты в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились в 1,1 раза и составили 734 377 792 тыс. руб., темп прироста составил 6,7%. На 2015 год иные потребительские кредиты составили 688 230 552 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом уменьшились в 1,1 раза и на 2014 год составили 773 457 358 тыс. руб.

Портфель автокредитов в 2016 году уменьшился по сравнению с 2015 годом и составил 73 074 451 тыс. руб., темп прироста уменьшился на 3,6%. На 2015 год автокредиты составили 75 854 586 тыс. руб. и по сравнению с 2014 годом уменьшились в 1,2 раза, темп прироста уменьшился на 21,1%.

Рассмотрим структуру розничного кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг. на рис. 2.6.

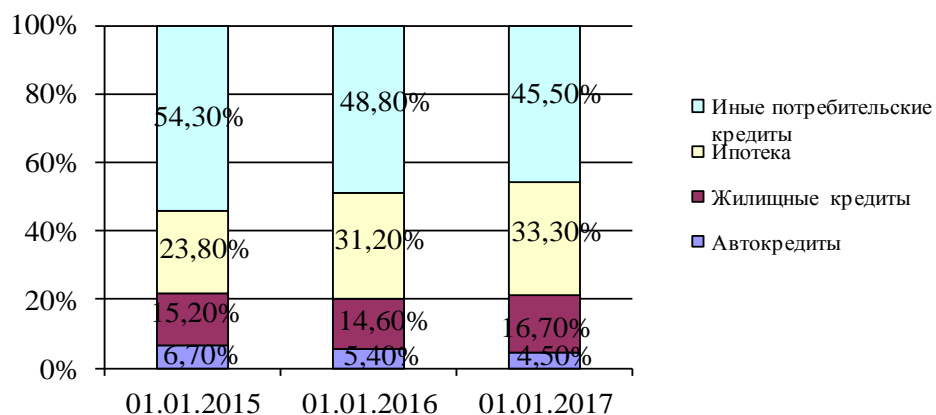


Рис. 2.6 Структура розничного кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг., %

Из рис. 2.6 можно сделать вывод, что основную долю розничного кредитного портфеля занимают иные потребительские кредиты. В 2015 году по сравнению с 2014 годом доля иных потребительских кредитов уменьшилась на 14,5%, и составила 48,8%. На 2014 год данный показатель составил 54,3%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом доля иных потребительских кредитов уменьшилась на 3,3%, что составила 45,5%.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом так же уменьшились жилищные кредиты на 0,6%, что составили 14,6%, что нельзя сказать об отношении 2016 года к 2015 году, данный показатель повысился и составил 16,7%.

Доля ипотечного кредитования в 2015 году по сравнению с 2014 годом повысилась на 7,4% и составила 31,2%. На 2014 год показатель составил 23,8%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом доля ипотечного кредитования увеличилась на 2,1%, данный показатель составил 33,3%.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом доля автокредитов снизилась на 1,1%, что на 01.01.2017 год составила 4,5%, в 2015 году данный показатель составил 5,4%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом доля автокредитов снизилась на 1,3%, на 01.01.2015 год данный показатель составил 6,7%.

За анализируемый период наблюдается положительная динамика общей суммы кредитов, предоставленных физическим лицам. Рост составил более 162 млрд. руб. Наиболее востребованными в анализируемом периоде были ипотечные кредиты. Их сумма увеличилась более, чем на 186 млрд. руб. Также следует отметить увеличение суммы жилищных кредитов.

Проанализируем качество кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО) в таблице 2.6.

**Изменение просроченной задолженности ВТБ 24 (ПАО) по срокам
погашения за 2014-2016 гг., тыс. руб**

№п/п	Вид ссудной задолженности	По состоянию на			Темп прироста, %		
		01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	2015/ 2014г.	2016/ 2015г.	2016/ 2014г.
1	Ссудная задолженность, всего	2 326 629 346	2499 492 564	2 674 531787	7,4	7,0	14,9
	в том числе:						
2	Физических лиц	1 425 032 993	1 415 788 833	1 614 763701	-0,65	14,05	13,3
2.1	жилищные кредиты	96 080 104	75 854 586	73 074 451	-21,1	-3,6	-23,9
2.2	ипотечные кредиты	216 167 760	210 281 491	269 699 285	-2,7	28,3	24,8
2.3	автокредиты	339 327 290	441 422 204	537 601 173	30,1	21,8	58,4
2.4	Иные потребительские кредиты	773 457 358	688 230 552	734 377 792	-11,0	6,7	-5,05
	в том числе просроченная задолженность по срокам просрочки:	220 568 298	251 731 177	225 828 740	14,1	-10,3	2,4
3	До 30 дней	129 309 274	94 742 669	82 910 941	-26,7	-12,5	-35,8
4	От 31 до 90 дней	97 806 325	71 120 700	77 573 337	-27,3	9,1	-20,7
5	От 91 до 180 дней	82 843 589	200 430 497	122 115 605	141,9	-39,1	47,4
6	Свыше 180 дней	1 796 101 860	1 881 467 521	2 166 103164	4,8	15,1	20,6

Из таблицы 2.6 видно, что ссудная задолженность, всего в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась и составила 2 499 492 564 тыс. руб. На 01.01.2015 год этот показатель составил 2 326 629 346 тыс. руб., темп прироста составил 7,4%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом ссудная задолженность увеличилась и составила 2 674 531787 тыс. руб., темп прироста – 7,0%.

Ссудная задолженность физических лиц до 30 дней, в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась и составила 94 742 669 тыс. руб. На 01.01.2015 год составила 129 309 274 тыс. руб., темп прироста уменьшился на

26,7%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась и составила 82 910 941 тыс. руб., темп прироста снизился на 12,5%.

Ссудная задолженность физических лиц от 31 до 90 дней в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась и составила 71 120 700 тыс. руб. На 01.01.2015 год данный показатель составил 97 806 325 тыс. руб., темп прироста снизился на 27,3%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась и составила 77 573 337 тыс. руб., темп прироста составил 9,1% [39, 40].

Ссудная задолженность физических лиц от 91 до 180 дней в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась и составила 200 430 497 тыс. руб. На 01.01.2015 год - 82 843 589 тыс. руб., темп прироста составил 141,9%. В 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась и составила 122 115 605 тыс. руб., темп прироста уменьшился на 39,1%.

Ссудная задолженность физических лиц свыше 180 дней в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась и составила 1 881 467 521 тыс. руб., темп прироста составил 4,8%. На 01.01.2015 год данный показатель составил 1 796 101 860 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом ссудная задолженность физических лиц увеличилась и составила 2 166 103 164 тыс. руб., а темп прироста составил 15,1%.

В целом качество кредитного портфеля можно оценить как неудовлетворительное, так как с каждым годом ссудная задолженность увеличивается. Это говорит о неэффективности проводимой кредитной политики ВТБ 24 (ПАО) за анализируемый период.

В 2016 году ВТБ 24 выдал более 153 тысяч ипотечных кредитов. На конец года ипотечный портфель банка насчитывал около 650 тысяч действующих ипотечных кредитов.

В 2016 году ВТБ 24 принимал активное участие в реализации государственной программы поддержки жилищного кредитования, в рамках которой предоставлял ипотечные кредиты на покупку жилья в новостройках по льготной ставке – от 11,4% годовых. Участие в данной программе

обеспечило в 2016 году около 50% всех выданных ВТБ 24 ипотечных кредитов.

Активная позиция ВТБ 24 в секторе ипотечного кредитования строящегося жилья и сотрудничество с крупнейшими строительными компаниями страны позволили клиентам приобрести новое жилье, соответствующее современным требованиям по качеству, на максимальных выгодных условиях, включающих в себя сниженную процентную ставку по ипотечному кредиту возможность приобрести жилье на более ранней стадии строительства.

В 2016 году ВТБ 24 продолжал удерживать лидирующие позиции по кредитованию военнослужащих – участников накопительной ипотечной системы, занимая около 30% рынка. В рамках этой программы было выдано ипотечных кредитов на сумму более 16 млрд рублей.

ВТБ 24 в 2016 году завершил масштабный и знаковый для ипотечного рынка проект по приему на обслуживание ипотечного портфеля АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», в рамках которого на обслуживание в ВТБ 24 было передано более 230 тыс. ипотечных кредитов.

Банк продолжал поддерживать заемщиков, попавших в сложную финансовую ситуацию. За 2016 год около 30% заемщиков, имевших валютные ипотечные кредиты, перевели свои кредиты в рубли. Одновременно с этим ВТБ 24 активно участвовал в помощи ипотечным заемщикам по программе АИЖК. Данной программой воспользовались более 700 ипотечных заемщиков.

2.3. Стратегия ВТБ 24 (ПАО) в сфере ипотечного кредитования

Стратегия ипотечного жилищного кредитования является одной из конкурентных стратегий, в совокупности формирующих портфельную стратегию бизнеса коммерческого банка. Элементы вектора роста,

определяемые в рамках стратегии ипотечного жилищного кредитования, должны базироваться на четком позиционировании предлагаемых ипотечных продуктов, осознании их конкурентных преимуществ, учете возможных синергетических взаимосвязей - положительных и отрицательных - между собой и с другими банковскими продуктами и возможной взаимозаменяемости как по ресурсам, так и по результатам.

Основой стратегического выбора банком "ВТБ-24" методов конкуренции и кооперации на рынке ипотечного жилищного кредитования являются: достигнутая позиция, оцененная по объемам кредитования и по клиентской базе; результаты факторного анализа динамики рыночных долей банка; наличие/отсутствие сильных и слабых сторон с позиций развития деятельности в сфере ипотечного жилищного кредитования; общая направленность стратегического развития и базовые стратегические установки.

Кооперацию на рынке ипотечного кредитования следует рассматривать в более широком смысле, нежели сотрудничество между банками-кредиторами. Кооперация может реализоваться в партнерских программах на основе соглашений между банками-кредиторами и ипотечными брокерами, страховщиками, застройщиками.

В настоящее время уже имеются примеры успешного сотрудничества. Так, банк ВТБ24 сотрудничает более чем с 1000 застройщиками.

Партнерские отношения могут использоваться банками не только дополнительного привлечения клиентов, но и для проведения совместных информационных и рекламных мероприятий. Выгоды заемщика, которые он может получить в результате функциональной кооперации субъектов СИЖК, заключаются в возможности получения комплекса услуг и обеспечении более выгодных условий кредитования. Условия партнерских соглашений способны оказывать сдерживающее влияние на использование таких приемов конкурентной борьбы, как необоснованная либерализация или неоправданное ужесточение условий кредитования.

Представим инновационные направления методов конкуренции на рынке ипотечного жилищного кредитования банка ВТБ24 с учетом степени доминирования банка: продолжение наступления: анализ достаточности ресурсов для продолжения инноваций и усиления давления на конкурентов; стабилизация позиций: поддержание достигнутого уровня, установление входных барьеров, улучшение технологий, сервиса для клиентов и сбалансированность процентных ставок, сохранение доли рынка; борьба с конкурентами: развертывание кампаний давления на конкурентов, активное привлечение потенциальных заемщиков и поставщиков долгосрочных ресурсов, дискредитация конкурентов, переманивание персонала; создание собственных стандартов ипотечного кредитования и формирование стратегических альянсов с мелкими или средними банками, готовыми работать по этим стандартам.

Представим инновационные направления методов кооперации на рынке ипотечного жилищного кредитования с учетом степени доминирования банка ВТБ24: заключение соглашений с более слабыми банками об исполнении ими агентских функций по предоставлению кредитных продуктов лидера; заключение соглашений о разделении рисков путем предоставлен синдицированных кредитов; заключение соглашений о взаимной переуступке прав требования по ипотечным кредитам; заключение соглашений с более слабыми банками об использовании стандартов лидера; заключение соглашений о совместном формировании пулов ипотечных кредитов с заданным уровнем риска при соблюдении установленных пропорций с целью ускорения секьюритизации и повышения качества ипотечных бумаг; использование ресурсов более слабых банков на условиях аутсорсинга.

Предложенная методика анализа конкурентной среды позволяет выявить потенциал банка на рынке ипотечного жилищного кредитования и сформировать базу для разработки стратегических рекомендаций, учитывающих сложившуюся рыночную ситуацию и общие стратегические

установки банка, и списка мероприятий, направленных на реализацию этих рекомендаций в среднесрочной перспективе.

Сохранение и улучшение достигнутых банком ВТБ24 позиций на рынке требует непрерывного обновления и постоянного совершенствования, что возможно только при условии креативного и инновационно ориентированного управления деятельностью банка и создания стимулов к повышению эффективности деятельности всех подразделений, служб и каждого сотрудника. Динамика внешней и внутренней среды банка обуславливает необходимость постоянного поиска новшеств, материализации их в нововведения и распространения наиболее успешных до уровня инноваций. Конкуренция диктует необходимость увеличения скорости принятия решений и обслуживания, что требует оптимизации распределения полномочий, специализации и автоматизации.

Факторами, предопределяющими инновационное развитие банка ВТБ24, являются: научно-технический прогресс, развитие технических и программных средств хранения, передачи и обработки информации; конкуренция со стороны других банков и небанковских организаций, например, инвестиционных и брокерских компаний, инвестиционных фондов и т.п.; расширение спектра финансовых инструментов и новых механизмов совершения сделок; динамика финансовых рынков; рост числа выполняемых банком операций по всем существующим видам деятельности; изменение характера взаимодействия с клиентами; многообразие запросов клиентов, повышение их финансово-экономической грамотности и возрастающая требовательность к качеству обслуживания и степени учета их интересов; увеличение скорости информационных потоков и их обработки, изменение режимов доступа к информации, рост информированности клиентов.

В зависимости от объекта можно выделить четыре типа банковских инноваций: Продуктовые инновации (ПИ); Методические инновации (МИ); Технологические инновации (ТИ); Организационные инновации (ОИ).

Продуктовые инновации стимулируют обновление в методической сфере, что в свою очередь требует пересмотра и совершенствования технологий, которое, как правило, приводит к организационным изменениям.

Непрерывная последовательность инновационных циклов превращает банк в самообучающуюся систему, находящуюся в постоянном процессе самообновления и самосовершенствования.

Ипотечный кредитный продукт представляет собой комплекс кредитной, оценочной и ряда страховых услуг. Кредитная услуга является основной и оказывается непосредственно банком - кредитором. Остальные услуги могут оказываться как независимыми, так и уполномоченными банком специализированными компаниями, и представляют собой автономные модули.

Многовариантность ипотечных кредитных продуктов проявляется в наличии широкого диапазона основных параметров кредита - объемов, сроков, процентных ставок, схем погашения, способов распределения функций между банком и заемщиком, состава обязательных документов, действий и т.п.

Ипотечные кредитные продукты дополняют спектр розничных банковских продуктов и не создают конкуренцию другим видам кредитов.

Подавляющее большинство ипотечных кредитов являются долгосрочными - свыше 5 лет, что в сочетании с социальной значимостью ипотечного кредитования предопределяет стратегический характер данного инновационного продукта.

Внедрение и развитие ипотечного кредитования стимулирует развитие методов оценки платежеспособности заемщика в долгосрочном периоде, методов прогнозирования экономического развития, методов управления портфелем ипотечных кредитов и методов управления портфелем ипотечных ценных бумаг, методов привлечения долгосрочных кредитных ресурсов, методов управления рефинансирования долгосрочных кредитных активов, методов оценки рыночной позиции и конкурентной среды и т.п.

Среди банковских технологий в первую очередь должны претерпеть изменения технологии принятия решений о выдаче кредитов. Большинство банков проводят андеррайтинг заемщиков с использованием стандартного набора сведений, однако, состав этого набора не подвергается критическому осмыслению.

Развитие технологии андеррайтинга далее идет по пути накопления информации о заемщиках, переход к балльной оценке заемщика - скорингу и автоматизации скоринга. Такой путь развития позволяет перейти к массовому обслуживанию, но не снимает принципиальных недостатков скоринговых систем. Основной недостаток состоит в том, что суждение платежеспособности заемщика в будущем выносится только на базе информации о настоящем и прошлом. Новая технология принятия решений должна сочетать в себе стандартизированный подход к массовым операциям, несущим относительно небольшой риск, с индивидуальным подходом к клиентам, разработкой нестандартных схем взаимодействия для операций, потенциально обладающих высоким уровнем риска.

Внедрение ипотечного кредитования в массовом масштабе требует перераспределения обязанностей в процессе принятия решения о выдаче кредита и его размере между сотрудниками отдела ипотечного кредитования, менеджером среднего звена - начальником отдела ипотечного кредитования и коллегиальным органом - ипотечным кредитным комитетом. Для многофилиальных банков необходимо перераспределение полномочий между головным офисом и региональными подразделениями.

Особую роль должна сыграть технология оценки риска. Ипотечным кредитам присущ специфический профиль рисков, претерпевающий существенные изменения за время существования кредита. Однако при правильной оценке платежеспособности заемщика и объекта залога уровень риска по ипотечным кредитам может поддерживаться на уровне более низком, чем для других розничных продуктов.

Работа на рынке ипотечных ценных бумаг также требует отработки технологии принятия решений по вопросам, которые ранее в деятельности банка не возникали. К ним относятся решение о выборе стандарта кредитования, которое в значительной мере перекликается с решением о выборе рефинансирующей организации, решение о способе формирования кредитных пулов, продаже пулов, а также решение о выпуске и размещении ипотечных ценных бумаг.

Ипотечные кредитные продукты способны стать важным элементом инновационного развития коммерческого банка, стимулируя банк к расширению долгосрочной ресурсной базы и формированию устойчивой клиентской базы из числа физических лиц.

2.4. Пути оптимизация кредитных продуктов в сфере ипотечного кредитования ВТБ 24 (ПАО)

Банк ВТБ 24 (ПАО) является заметным, динамично развивающимся игроком федерального масштаба на розничном рынке банковских услуг. Розничный банковский бизнес предъявляет специфичные и высокие требования к технологиям, ИТ-платформе и бизнес-процессам, клиентскому сервису. Для завоевания и удержания лидерских позиций на этом рынке требуются высокотехнологичные системы и централизованные бизнес-процедуры. В связи с этим, основными направлениями инвестиций, в том числе связанными с приобретением и заменой основных средств, на среднесрочную перспективу являются:

- реализация проекта создания Сервисного центра (централизация сервисных функций);
- внедрение новой розничной ИТ-платформы;
- развитие сети филиалов и отделений (открытие новых подразделений).

Общий бюджет инвестиций на 3-5 лет превышает 400 млн. долларов и включает в себя приобретение помещений в собственность, приобретение компьютерной техники, приобретение специализированного банковского оборудования (включая банкоматы), телекоммуникационного оборудования и офисной техники, мебели. Внедрение новой ИТ-платформы предполагает инвестиции в расширение серверного комплекса и закупку лицензионного программного обеспечения.

Для достижения целевой доли рынка (от 8 до 15% в различных сегментах рынка) банк ВТБ 24 (ПАО) планирует предпринять следующие меры:

- существенное расширение и развитие региональной сети;
- предоставления широкого спектра современных услуг;
- внедрения высоких стандартов в скорости предоставления и удобстве обслуживания кредитов;
- установления высоких кредитных лимитов;
- инновационный подход в разработке продуктов и услуг;
- развития альтернативных каналов продаж;
- развитие бренда кредитной организации.

Таким образом, банк ВТБ 24 планирует в течение 2016 - 2018 гг. стать одним из лидеров рынка розничных банковских услуг (в сегментах потребительского и ипотечного кредитования, автокредитования, депозитах физических лиц, кредитования малого бизнеса и т.д.).

Источниками будущих доходов (в перспективе на 3-5 лет) банка ВТБ 24 (ПАО) будут являться:

- доходы от кредитования физических лиц (77% от операционных доходов);
- предприятий малого бизнеса (около 14% от операционных доходов).

Направления развития банка в 2017 г.:

- в условиях кризиса банк ВТБ 24 планирует продолжать кредитовать население и предприятия сегмента малого бизнеса.

- среди стратегических целей - увеличение доли рынка по объемам кредитования физических лиц до 9,5%.

Приоритетными направлениями работы в сфере кредитования населения и малого бизнеса в условиях мирового финансового кризиса будут являться:

- с точки зрения роста активов - приоритет отдается «коротким» и высокодоходным активам (что предполагает ограничение роста в сегменте ипотечного кредитования);

- кредитование населения - смещение приоритетов в сторону более «коротких» кредитных продуктов (кредиты наличными, автокредиты);

- продолжение кредитования малого бизнеса;

- развитие лизинга для малых предприятий;

- оперативное управление ставками;

Одним из важнейших направлений деятельности банка ВТБ 24 (ПАО) становится:

- работа, направленная на эффективное управление и сокращение портфеля просроченной задолженности;

- оптимизация процедур управления проблемной задолженностью;

- активизация работы по сбору проблемной задолженности (усиление соответствующих подразделений банка, оптимизация внутренних процедур, повышение эффективности работы с коллекторскими агентствами);

- мониторинг портфеля на предмет усиления долговой нагрузки на клиентов;

- проактивная работа с клиентами;

- переход к более консервативным процедурам оценки заемщиков;

- оперативная корректировка скоринговых моделей;

- рефинансирование валютного кредитного портфеля в рубли.

Основными конкурентами банка ВТБ 24 (ПАО) являются кредитные организации, входящие в TOP-30 и занимающие лидирующие позиции на рынке розничных услуг.

Основными факторами конкурентоспособности банка ВТБ24 являются:

- высокая степень интеграции в группу ВТБ и специализация банка в группе на розничном банковском бизнесе;
- наличие хорошего потенциала роста на российском рынке розничных финансовых услуг;
- высокая степень капитализации;
- наличие высоких рейтингов надежности всех основных международных рейтинговых агентств;
- доступ к заимствованиям на международном рынке капитала;
- клиентоориентированность, удобный режим работы и наличие широкой сети продаж во всех регионах Российской Федерации;
- гибкая тарифная политика и широкий выбор предоставляемых услуг количество которых постоянно увеличивается;
- простота, удобство и оперативность принятия решений при предоставлении потребительских кредитов;
- экономия, обусловленная ростом объемов предоставляемых услуг.

Основные прогнозы, которые в настоящее время формулируют эксперты на 2018 год, касаются преимущественно процентной ставки. По мнению многих, она продолжит падать и остановится на уровне в 7-8% годовых. Предпосылки к такой динамике следующие:

– В 2018 году состоятся выборы Президента РФ, поэтому власти будут прилагать все усилия, чтобы обеспечить социальную стабильность и продемонстрировать успехи в экономике. Рост ипотечного кредитования может стать достаточно яркой иллюстрацией экономического развития страны.

– Государственная поддержка. Скорее всего, по причине выборов, к концу 2017 года будет возобновлена программы государственной поддержки ипотеки, которая основной свой эффект даст в 2018 году.

– Низкие ожидания инфляции. В настоящее время Министерство экономического развития РФ прогнозирует уровень инфляции в размере 4-

5% в год. Такие значения позволяют Центральному Банку РФ и дальше сокращать процентную ставку, что повлечет за собой и уменьшение ипотечной ставки.

Таким образом, в ближайшие годы эксперты и специалисты ожидают роста ипотечного кредитования. Это обусловлено повышением финансовой стабильности в стране, наличием программ государственной поддержке, а также удачно сложившимся макроэкономическим факторам.

Ключевыми задачами ВТБ 24 в предстоящем периоде являются:

1. Сохранение тенденции опережающего рынка роста кредитного и депозитного портфеля;
2. Совершенствование клиентского обслуживания;
3. Развитие региональной сети;
4. Совершенствование риск-менеджмента.

Учитывая экономическую ситуацию на мировом и российском финансовом рынке, основная работа Банка будет направлена на оперативное управление параметрами существующих продуктов и разработку новых:

1. Планируется внедрение специальных предложений ипотечного кредитования в соответствии с новыми требованиями рынка. Это:

- кредиты с переменными процентными ставками;
- накопительная система первоначального взноса в Банке;
- специальные предложения для продавцов - участников ипотечных сделок.

2. Банк предлагает заемщикам, испытывающим трудности с исполнением обязательств по кредитам, программу реструктуризации кредитов. Она предусматривает оказание заемщикам помощи в исполнении обязательств по кредитам путем предоставления заемщику новых, более комфортных условий кредита и приемлемого размера платежа. В рамках программы возможно снижение аннуитетного платежа по кредиту до 50% от действующего. Программа поможет заемщику существенно снизить ежемесячную платежную нагрузку на собственный бюджет.

3. Для заемщиков, которые пользуются кредитами наличными (в том числе «Коммерсант»), кредитными картами (кроме ипотечных карт и зарплатных карт ВТБ24 с разрешенным овердрафтом), автокредитами «АвтоСтандарт» и «АвтоЛайт» предлагаются программы поддержки заемщиков:

- уменьшение суммы ежемесячного платежа;
- увеличение срока кредитования;
- погашение задолженности за счет реализации залога;
- льготные платежи (клиент погашает только проценты);
- изменение валюты кредита на рубли.

4. Для снижения рисков возможных потерь Банк осуществляет всестороннюю оценку заемщиков. Уже разработана и будет внедряться математическая модель, позволяющая учитывать уровень риска клиента при расчете процентной ставки. Данная модель показала свою устойчивость в рамках пилотного проекта по продукту «Кредит наличными без обеспечения».

Важнейшим изменением в системе управления кредитными рисками станет переход банка от социально-демографического скоринга к поведенческим моделям. Это позволит существенно повысить разрешающую способность системы принятия кредитного решения, увеличить процент одобрения заемщиков и снизить вероятность дефолта.

5. В целях оперативного мониторинга качества кредитного портфеля система мониторинга рисков в разрезе территориальных подразделений ВТБ24 будет распространена на ипотечные продукты и кредитные продукты для малого бизнеса.

6. Для борьбы с мошенничеством при предоставлении кредитных продуктов Банк собирается внедрять профессиональную систему, позволяющую идентифицировать операции, имеющие признаки мошенничества и учитывать эту информацию при принятии кредитного решения.

7. В рамках оптимизации процедур работы с просроченной задолженностью Банк планирует существенно модернизировать систему Collection, а также внедрить Collection scoring - рейтинговую систему классификации заемщиков, которая основана на вероятности их возврата из дефолта. Это позволит Банку существенно сократить операционные затраты; повысить эффективность сборов; сократить время, в течение которого заемщик возвращается из дефолта в нормальный платежный график.

Предложенные мероприятия будут способствовать дальнейшему развитию деятельности Банка ВТБ 24, в частности:

1. Программы поддержки заемщиков, испытывающих трудности с исполнением обязательств позволят увеличить объемы кредитования;

2. Совершенствование работы с просроченной задолженностью заемщиков, даст возможность удерживать уровень просроченной задолженности в рамках приемлемых для Банка значений;

3. Внедрение новых карточных продуктов, в т.ч. с премиями и кобрендинговых проектов позволят существенно расширить клиентскую базу Банка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ВТБ 24 (ПАО) — один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Розничное кредитование базируется на основных банковских продуктах - ипотеке, автомобильном кредитовании и кредитных картах. При этом каждому из обозначенных направлений характерны свои особенности: сроки кредитования, риски, уровень доходности, сроки оборачиваемости предоставленных средств и многие другие. Таким образом, можно утверждать, что показатели деятельности финансового института во многом будут зависеть от направлений развития его продуктовой линейки.

Мы проанализировали систему ипотечного кредитования в ВТБ 24 (ПАО). Это универсальный коммерческий банк, который предлагает своим клиентам линейку традиционных банковских продуктов, а также инвестиционные, пенсионные и страховые услуги.

Банк предлагает широкий спектр финансовых услуг для физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы была изучена финансовая и экономическая деятельность ВТБ 24 (ПАО).

На 01.01.2017 года активы ВТБ 24 (ПАО) увеличились более чем в 1,8 раза по сравнению с 2015 годом, то есть темп прироста составил 5,7%, активы достигли 2 979 459 743 тыс. руб. На 01.01.2016 г. данный показатель составил 2 820 051 763 тыс. руб.

В структуре пассивов баланса наибольшую часть занимают средства клиентов, не являющихся кредитными организациями. В 2015 году по сравнению с 2014 годом их доля увеличилась и составила 92,4% (2 440 810 607 тыс. руб.). На 01.01.2015 год составили 78% (1 996 398 067 тыс. руб.). В 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась и составила 94,1% (2 579 148 097 тыс. руб.).

Структура розничного кредитного портфеля состоит из жилищных кредитов, ипотечных кредитов, иных потребительских кредитов и автокредитов.

В 2016 году ВТБ24 выдал более 153 тысяч ипотечных кредитов. На конец года ипотечный портфель банка насчитывал около 650 тысяч действующих ипотечных кредитов.

В 2016 году ВТБ24 принимал активное участие в реализации государственной программы поддержки жилищного кредитования, в рамках которой предоставлял ипотечные кредиты на покупку жилья в новостройках по льготной ставке – от 11,4% годовых. Участие в данной программе обеспечило в 2016 году около 50% всех выданных ВТБ24 ипотечных кредитов.

Активная позиция ВТБ24 в секторе ипотечного кредитования строящегося жилья и сотрудничество с крупнейшими строительными компаниями страны позволили клиентам приобрести новое жилье, соответствующее современным требованиям по качеству, на максимально выгодных условиях, включающих в себя сниженную процентную ставку по ипотечному кредиту и возможность приобрести жилье на более ранней стадии строительства.

В 2016 году ВТБ24 продолжал удерживать лидирующие позиции по кредитованию военнослужащих – участников накопительной ипотечной системы, занимая около 30 % рынка. В рамках этой программы было выдано ипотечных кредитов на сумму более 16 млрд рублей.

Анализ финансовой деятельности и статистические данные за исследуемый период кредитной организации Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество) свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе.

ВТБ 24 на настоящий момент активно развивает зарплатный проект. Тем, кто получает зарплату на карту банка, взять ипотеку в ВТБ 24 еще

проще, поскольку данные о трудовой деятельности и зарплате потенциального клиента у банкиров, как на ладони. Для зарплатных клиентов ВТБ 24 также предоставляет скидки по ипотеке. В 2017 году банк ВТБ 24 постепенно снижает процентные ставки по ипотеке. Что соответственно считается большим преимуществом.

На сегодняшний день в 2017 году банк ВТБ 24 предлагает клиентам несколько ипотечных программ:

- Покупка жилья;
- Больше метров – меньше ставка;
- Победа над формальностями;
- Рефинансирование ипотечного кредита;
- Ипотека для военных;
- Залоговая недвижимость.

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы, по результатам проведенного анализа, были предложены мероприятия по расширению кредитных продуктов ипотечного кредитования в коммерческом банке, совершенствованию процесса ипотечного кредитования и по повышению конкурентоспособности ВТБ 24 (ПАО) на рынке ипотечного кредитования.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволит кредитной организации улучшить качество услуг, оказываемых банком населению, и будет содействовать наращиванию кредитования физических лиц, стимулирующего ипотечный спрос на жилье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02 декабря 2012 г. № 395-1 (с изм. от 23 июля 2013 г.)– Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10105800/paragraph>
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федеральный закон № 86-ФЗ от 10.07.2012 г. (в ред. Федерального закона № 85-ФЗ от 12.06.2013 г.) – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12127405/paragraph/292484:4>
3. Алексеев Ю. Динамичное развитие ипотеки // Недвижимость и ипотека, – 2015, – №4.
4. Алиев, А.Т. Деньги. Кредит. Банки.[Текст]: учеб. / А.Т. Алиев; – М.: АНП ФСНП РФ. – 2015. – 652 с.
5. Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика) // Деньги и кредит. – 2015. – №4, – С. 42-48.
6. Афолина А.В. Все об ипотеке / А.В. Афолина. – М.: Омега-Л, – 2015. – С. 158.
7. Ахвледиани Ю. Т. Развитие страхового рынка России // Финансы, – 2014. – № 11. –С. 47-49.
8. Бабичева, Ю.А. Банковское дело [Текст]: учеб. / Ю.А. Бабичевой; - М: Экономика. – 2014. – 704 с.
9. Белоглазова, Г.Н. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учеб. / Г.Н. Белоглазова; М.: Омега-Л. – 2014. – 519 с.
10. Бузырев В.В., Селютина Л.Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях / В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина. – СПб.: СПбГЭУ, – 2015. – С. 335.
11. Воробьев Ю., Караваева И., Скробов А. Залоговое кредитование: зарубежный опыт и российская действительность // Вопросы экономики. – 2016. – № 11, – С. 23-25.

12. Веселовский, М. Я., Шарапова С. А. Совершенствование системы вертикально интегрированного сбыта страховых продуктов на основе процессного подхода. // Вопросы региональной экономики, – 2014. – Т. – 17. – № 4. – С. 104-114.

13. Волковицкая, Г. А. Мотивационный потенциал личности: опыт социологического анализа. // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина, – 2015. – Т. – 2. – № 2. – С. 355-363.

14. Гавасиев, А.М. Банковское дело в России [Текст]: под ред. / А.М. Гавасиева; – М.: Омега. – 2014. – С. 432.

15. Гениберг Т.В. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России / Т.В. Гениберг; – М.: Аваль, – 2016. – С. 135.

16. Дадян Э. Г. Валютный рынок России в условиях «турбулентности экономики». // Проблемы современной науки и образования, – 2014. – № 12 (30). – С. 44-54.

17. Жуков, Е.Ф. Банки. Банковские операции [Текст]: учеб. / Е.Ф. Жукова; М.: Юнити. – 2015. – 783 с.

18. Казак, А. Ю., Марамыгин, М. С., Юзвович, Л. И. Оценка инвестиций и финансовый анализ инвестиционного процесса. / А. Ю. Казак, М. С. Марамыгин, Л. И. Юзвович; Екатеринбург. – 2014. – С. 192.

19. Камбердиева С. С., Мирзабекова М. Ю. Динамика потребительских цен в России и зарубежных странах. // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 8 (97). – С. 220-225.

20. Кононова Е.Н., Фролов А.С. Молодежь в современной экономике // Вестник молодых ученых и специалистов Самарского государственного университета. – 2014. – № 1. – С. 88-92.

21. Колосова, А.Ф. О развитии банковского сектора [Текст] / А.Ф. Колосова // Экономика строительства. – 2015. – №7. – С. 2-15.

22. Кумок, С.И. Банки России. [Текст]: учеб. / С.И. Кумок; М.: АОЗТ ВЕЧЕ. – 2015. – 805 с.

23. Кумок, С.И. Создание и организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учеб. / С.И. Кумок; М.: Вече; Московское финансовое объединение. – 2015. – 319 с.

24. Курносова Е.А. Экономические аспекты реализации инновационного процесса в разрезе региональной сферы услуг // Наука – промышленности и сервису. – 2016. – № 7. – С. 103-106.

25. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учеб. / О.И. Лаврушин; М.: Москва. – 2015. – 559 с.

26. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учеб. / О.И. Лаврушин; М.: Финансы и статистика. – 2015. – 655 с.

27. Логинов М. П., Логинова О. Н. Российский ипотечный комплекс – стратегия развития. // Деньги и кредит. – 2014. – № 3. – С. 44-48.

28. Логинов М. П. Стратегия развития национальной ипотеки: Монография / М. П. Логинов. Екатеринбург: Уральская акад. гос. службы. – 2015. – С. 359.

29. Логинов М. П. Получение синергетического эффекта в системе ипотечного жилищного кредитования в условиях кризиса экономики России. // Известия Уральского государственного экономического университета, – 2016. – № 2 (24). – С. 168-177.

30. Оганесян Д.А., Курносова Е.А. Теория институциональных изменений // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 2 (124). – С. 164-169.

31. Хуснетдинова Л. Порядок оформления ипотеки жилого помещения // Жилищное право. – М.: Интел-Синтез. – 2014. – № 12. – С. 75-98.

32. Шевчук Д. Ипотека // Право и экономика. - М.: Юрид. Дом "Юстицинформ". – 2016, – № 9. - С. 44-48.

33. Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ. – 2012. – С. 376.

34. Шешукова Т. Г., Котова К. Ю. Организация внутреннего контроля в коммерческих банках. // Т. Г. Шешукова, К. Ю. Котова.: Пермь. – 2004. – С. 173.
35. Алина Распопова, «Компании недвижимости голодный год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru>
36. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию: Аналитика и статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/> (дата обращения: 29.11.2016).
37. Аналитический учет ВТБ 24 (ПАО) за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru>
38. Аудиторское заключение о годовой финансовой отчетности ВТБ 24 (ПАО) за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24audit_15.pdf
39. Аудиторское заключение о годовой финансовой отчетности ВТБ 24 (ПАО) за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24audit_vtb24_16.pdf
40. Годовой отчет ВТБ 24 (ПАО) за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24>
41. Годовой отчет ВТБ 24 (ПАО) за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24>
42. Ипотечное кредитование в ВТБ 24 (ПАО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/personal/autocredit/Pages/default.aspx>
43. Ипотека/Банки России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/autocredits/49> (02.04.2015 дата обращения).
44. Ипотечное кредитование и перспективы его развития в России 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://otherreferats.allbest.ru>
45. Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выдачи ипотечных кредитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/> (дата обращения: 06.11.2016).

46. Ипотека в 2017 году: новости и прогнозы экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ipotekaved.ru/v-rossii/ipoteka-novosti.html#2018>

44. Официальный сайт ПАО ВТБ24 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vtb24.ru/> (дата обращения: 06.11.2016).

48. Показатели рынка жилищного кредитования / Банк России, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrfId>

49. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам) » N 220 от 13 марта 2015 г. [Электронный ресурс] // Система Гарант. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 03.12.2016).

50. Рейтинг банков по объему портфеля ипотечного кредитования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news>

51. Рейтинг банка ВТБ 24 (ПАО) на 2014-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

52. Рейтинг продаж недвижимого имущества за 2014-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bel.rusdealers.ru/>

53. Рынок недвижимого имущества в России. Итоги 2016 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipotekatostat.ru>

54. Тенденции ипотечного кредитования в будущем году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://credit.com/details.aspx>

55. Тенденции и развитие ипотечного кредитования в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbki.ru/press>

ПРИЛОЖЕНИЯ

