

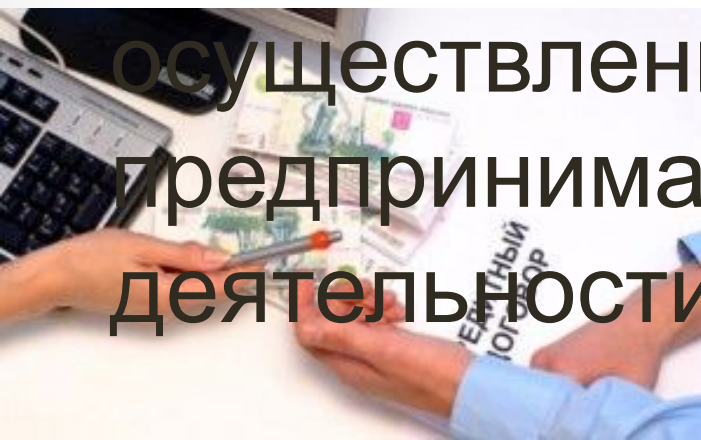
Организация проведения операций по потребительскому кредитованию физических лиц



Анина Александра
Александровна
Б12-02

- Актуальность моей темы диплома в том, что важным фактором развития экономики является кредитование. В кредитных отношениях банки являются важным звеном, так как кредитование это одно из важнейших направлений деятельности банка. На нем основываются активные операции банка.
- Объектом исследования является – потребительское кредитование.
- Предмет исследования – оформление потребительского кредита и определение их роли в кредитном портфеле коммерческого банка.
- Цель исследования: анализ условий и практики кредитования физических лиц, разработка нового банковского продукта, направленного на расширение клиентской базы в АО «Кузнецкбизнесбанк» и введение его на рынок банковских услуг.

Потребительский кредит (заем) – денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.



Основные отличительные черты потребительского кредита являются:



- договорный режим отношений между кредитором и заемщиком;
- платность;
- срочность;
- дифференцированность;
- обеспеченность ссуд;
- целевой характер.



СОЗДАНИЕ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА

Рассмотрев существующие банковские продукты и выявив их недостатки, я решила создать новый банковский продукт, который будет являться синтезом всех кредитных продуктов.

Кредитный продукт «Надежный клиент»:

- Сумма кредита от 30 000 рублей до 900 000 рублей;
- Процентная ставка: от 18%;
- Срок кредитования: от 1 года до 5 лет.

Для разработке нового кредитного продукта «Надежный клиент» были проведены следующие расчеты:

1. Была составлена финансовая структура банка;
2. Создана организационно – штатная структура банка;
3. Расчет оплаты труда сотрудников кредитного отдела;



Для кредитного специалиста:

- $35000,00 \times 1,34 = 46\,900,00$ (рублей) – расходы, на оплату труда за месяц, включая страховые взносы в государственные внебюджетные фонды;
- $46900,00 / 176 = 266,48$ (рублей) – расходы, на оплату труда в часах;
- $266,48 / 60 = 4,44$ (рублей) – расходы, на оплату труда в минутах;
- $4,44 \times 96 = 426,36$ (рублей) – расходы, на оплату труда за одну операцию.



Постоянные и переменные затраты в месяц:

Постоянные затраты в месяц по новому банковскому продукту «Надежный клиент» составляют 37 400,00 рублей, в эту сумму входит:

- Аренда помещения вместе с коммунальными услугами;
- Расходы на обслуживание ПК;
- Стоимость принтера;
- Канцелярия;
- Степлер.



Переменные затраты в месяц по новому банковскому продукту «Надежный клиент» составляют 525 рублей, в эту сумму входит:

- Бумага – 25 рублей;
- Краска – 500 рублей.



- Следующим этапом рассчитываем, какую загрузку, имеет каждый сотрудник по банковскому продукту «Надежный клиент» в месяц:

- $10560 / 96 = 110$ (штук) – кредитного – специалиста.

- Операционная загрузка сотрудников на банковский продукт «Надежный клиент» за месяц составляет:

- $110 \times 96 / 10560 = 100\%$ – у кредитного – специалиста.

Операционная загрузка кредитного отдела за месяц по банковскому продукту «Надежный клиент» составляет 43,75%.

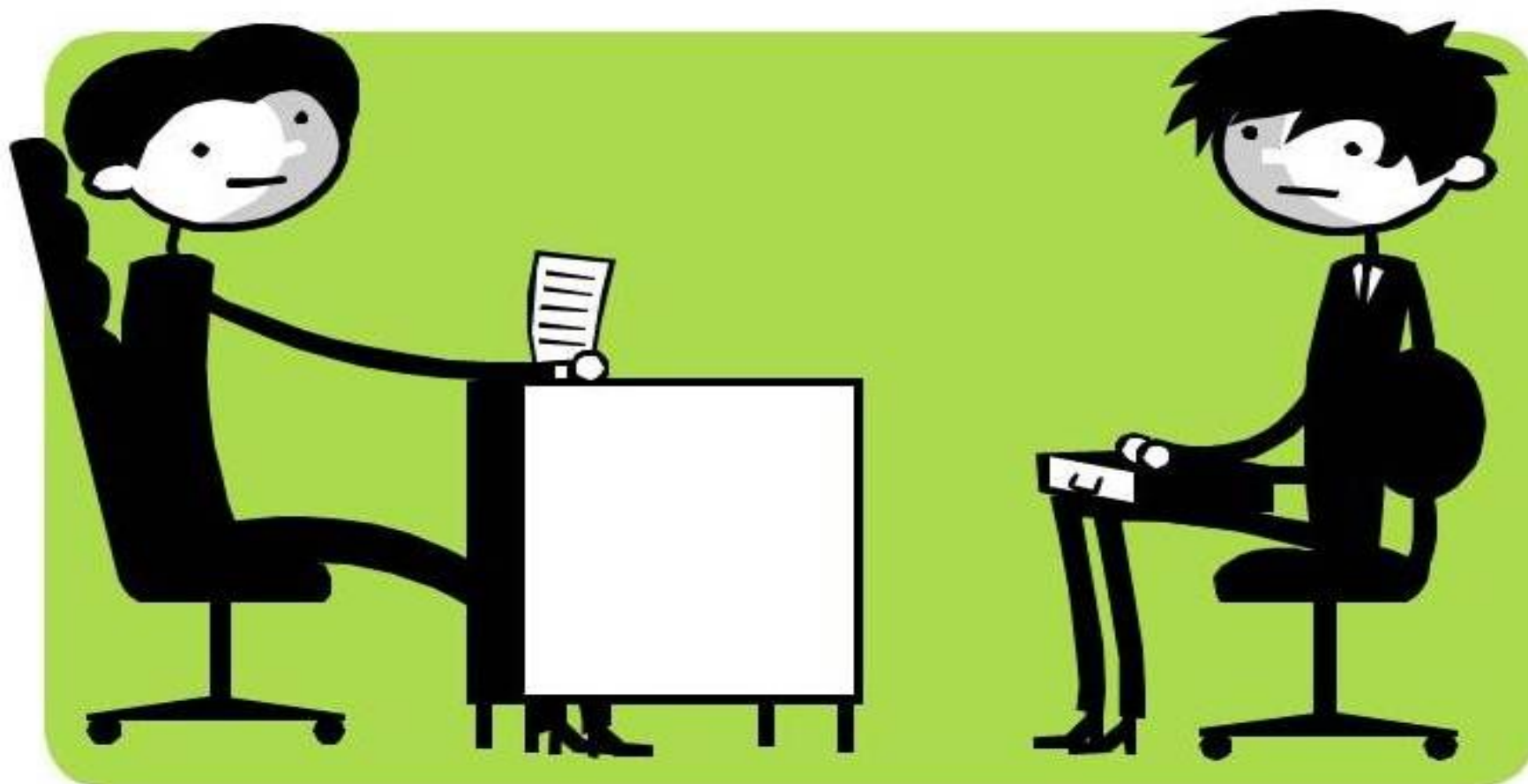


- $430\,300,00 - (430\,300,00 \times 20\%) = 344\,240,00$ (рублей) – чистая прибыль с банковского продукта «Надежный клиент» при выполнении плана.
- Произведенные расчеты показали, что внедрение данного продукта для банка АО «Кузнецкбизнесбанк» является экономически эффективным, об этом свидетельствует рассчитанная эффективность,

Моделирование условной практической ситуации по выдаче потребительского кредита



Первый этап кредитования – собеседование.



Второй этап кредитования.



- $25\,000 - (9\,078 \times 2) - 3\,000 = 3\,844$ (руб.) –
среднемесячный чистый доход клиента;
- $P = 3\,844 \times 0,3 \times 48 = 55\,35,60$ (руб.)
платежеспособность клиента.
- Рассчитываем платежеспособность с
поручителем:
- $30\,000 - 9\,078 = 20\,922$ (руб.) –
среднемесячный чистый доход поручителя;
- $3\,844 + 20\,922 = 24\,766$ (руб.) –
среднемесячный чистый доход поручителя
и фактического заемщика;
- $P = 24\,766 \times 0,3 \times 48 = 356\,630,40$ (руб.)
платежеспособность заемщика с
поручителем.

Третий этап – кредитование.



Четвертый этап кредитования – выдача кредита.



Пятый этап – мониторинг.



- Создание резерва: $100\,000 \times 1\% = 1\,000$ (руб.) сумма резерва.
- Банк начисляет проценты по потребительскому кредиту в размере: $100\,000 \times 18\% / 365 \times 31 = 1\,479,45$ (руб.).
- Сумма основного долга: 2083,33 рублей.
- Сумма страхового взноса: 900 рублей.
- Восстановление резерва заемщику: $2083,33 \times 0,01 = 20,83$ (руб.) – восстановление резерва;
 $1\,000 - 20,83 = 979,17$ (руб.) – остаток на счете резерва.

В заключение необходимо отметить, что потребительский кредит, как источник дополнительных доходов банка, является так же одним из наиболее надежных и обеспеченных, так как выступает в виде ссуды под залог, либо обеспечивается поручительством.



СПАСИБО
ЗА
ВНИМАНИЕ

