

Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Специальность 38.02.07
(код)

Банковское дело
(наименование)

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ
ПАО «СБЕРБАНК РФ»**

Обучающийся

_____ (Ф.И.О. полностью)

_____ подпись

Руководитель

_____ (Ф.И.О. полностью)

_____ подпись

МОСКВА 2023 г.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования**

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу

обучающийся Федорова Юлия Александровна

1. Тема: «Совершенствование жилищного ипотечного кредитования в коммерческом банке на примере ПАО «Сбербанк РФ»»
2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «___» _____ 20__ г.
3. Исходные данные к дипломной работе: научная и учебная литература, интернет-ресурсы.
4. Содержание дипломной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. Теоретические аспекты жилищного ипотечного кредитования в коммерческом банке.

- 1.1. Сущность, особенности и механизм жилищного ипотечного кредитования.
- 1.2. Законодательное регулирование жилищного ипотечного кредитования.
- 1.3. Особенности российского рынка жилищного ипотечного кредитования.

Глава 2. Анализ жилищного ипотечного кредитования в коммерческом банке на примере ПАО «Сбербанк РФ»

- 2.1. Характеристика банка ПАО «Сбербанк РФ»
- 2.2. Механизм жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ»
- 2.3. Анализ объема и динамики жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО Сбербанк РФ

Глава 3. Направления совершенствование жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»

- 3.1. Мероприятия по совершенствованию жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»
- 3.2. Экономическая оценка разработанных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Дата выдачи задания __. __.2023

Задание принял (дата) __. __.2023

Подпись руководителя _____

Подпись обучающегося _____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	6
1.1. Сущность, особенности и механизм жилищного ипотечного кредитования	6
1.2. Законодательное регулирование жилищного ипотечного кредитования	16
1.3. Особенности российского рынка жилищного ипотечного кредитования ...	23
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РФ»	31
2.1. Характеристика банка ПАО «Сбербанк РФ»	31
2.2. Механизм жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ»	39
2.3. Анализ объема и динамики жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО Сбербанк РФ	53
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК РФ»	57
3.1. Мероприятия по совершенствованию жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»	57
3.2. Экономическая оценка разработанных мероприятий	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	76
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	77
ПРИЛОЖЕНИЯ	94

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы связана с высокой степенью развитости общественных отношений в области ипотечного кредитования. Показательным является тот факт, что, несмотря на пандемию коронавирусной инфекции в 2020 году, темы роста ипотечного кредитования не только не снизились, но и выросли. Ипотека является наиболее привлекательным способом приобретения собственного жилья и по-прежнему остаётся одной из самых распространённых форм кредитования.

на сегодняшний день ипотечное кредитование является мощным экономическим инструментом, который позволяет проводить регулярные инвестиции в сектор жилой недвижимости, что будет способствовать как подъёму в строительной отрасли, эффективному развитию других отраслей, являющихся смежными, а также разрешению вопросов социального характера. Стоит отметить, что высокий спрос на ипотеку объясняется тем, что при взятии ипотечного кредита, возникает возможность купить жилье сразу, а не ждать много лет и копить денежные средства для покупки собственного жилья.

Актуальность эффективного развития ипотечного кредитования значительно повышается в кризисные моменты, когда в банках появляются экономические проблемы. В настоящее время, по мнению различных специалистов, наряду с огромными перспективами, у ипотечного кредитования имеются и значительные проблемы, не разрешая которые, будет очень трудно увеличить эффективность ипотечного кредитования.

Итак, все сказанное выше и подтверждает актуальность и значимость данной статьи.

Целью настоящей работы является исследование всего спектра услуг ипотечного кредитования, предоставляемых ПАО «Сбербанк РФ» путем изучения и анализа предлагаемых продуктов, годовых отчетов банка, а также стратегии развития банка на 2023-2025 годы, выявление сильных и слабых позиций банка в развитии ипотечных кредитов.

Для реализации поставленной цели поставлены и исполнены следующие задачи:

- изучить сущность, значение и нормативная база ипотечного кредитования в России;
- определить методы организации процесса ипотечного кредитования в России;
- рассмотреть состояние и особенности ипотечного рынка кредитования России в современных условиях;
- дать краткую характеристика деятельности коммерческого банка
- провести анализ банковских услуг по ипотечному кредитованию, предлагаемых коммерческим банком;
- выявить существующие проблемы при осуществлении ипотечного кредитования коммерческим банком;
- разработать способы решения существующих проблем ипотечного кредитования в коммерческом банке;
- произвести расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования выступает ПАО «Сбербанк РФ».

Предметом исследования является ипотечное кредитование.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и приложений. В работе использованы нормативно-законодательные документы, учебники и учебные пособия авторов, имеющих отношение к изученной теме, а также материалы с официального сервера ПАО «Сбербанк РФ» в сети Интернет.

Во введении обоснована актуальность темы, определены объект и предмет, а также методы исследования, применяемые при написании работы, приведены цель и задачи исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические основы деятельности банка в части предоставления ипотечных кредитов.

Во второй главе рассмотрена общая характеристика ПАО «Сбербанк РФ», проведен анализ динамики и условий размещения ипотечных кредитов ПАО

«Сбербанк РФ», рассмотрена организация предоставления ипотечных кредитов населению в ПАО «Сбербанк РФ».

В третьей главе рассматриваются тенденции и перспективы развития ипотечного кредитования.

В заключении даны краткие выводы по всем разделам выпускной квалификационной работы.

Otlichnici.ru | info@otlichnici.ru

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Сущность, особенности и механизм жилищного ипотечного кредитования

Термином «ипотечное кредитование» определяют залог недвижимости, целью которого является гарантирование исполнения обязательств заемщиков по полученным кредитам. В процессе ипотечного кредитования заемщик, как правило, получает кредит с целью покупки недвижимости, или на иные цели. Обязательством заемщика перед кредитором есть погашение кредита, что обеспечивается предоставлением в залог недвижимости.

Приобретать и закладывать можно не только жилье, но и любые объекты недвижимости: землю, нежилое помещение, прочее.

Приобретенная при помощи ипотечного кредитования недвижимость становится собственностью заемщика по кредиту сразу после осуществления операции ее приобретения (покупки) [2].

Процедура оформления ипотечного договора состоит из нескольких этапов, основными из которых можно выделить: сбор документов, выбор соответствующей квартиры (другого жилья), оценка и страхование предмета залога, согласование кредитным комитетом банка, заключение договора ипотеки. Достаточно сложная и трудоемкая процедура, в которой помощником может выступать специальный брокер, так же в процессе может участвовать агентство недвижимости и другие институты, активно работающие на данном рынке [1].

После получения денежных средств по ипотечному кредиту наступает длительный период его погашения, поскольку в большинстве случаев подобные кредиты ввиду их объемности обслуживаются в течении нескольких лет и даже

десятилетий. Погашение кредита происходит всегда с соблюдением условий заключенного договора, однако банки достаточно лояльно относятся к некоторым изменениям, которые может предложить заемщик в связи с возникшими у него изменениями в финансовом положении. Сюда следует отнести пролонгацию, изменение ежемесячного взноса, пересмотр процентной ставки и даже валюты кредита, досрочное погашение и все другие аспекты, связанные с обслуживанием заемщиком своего долга вплоть до замены предмета залога. Основными участниками на рынке ипотечного кредитования выступают залогодатели (заемщики или поручители) и кредиторы (банки) [1].

Итак, ипотечным кредитом принято называть кредит, обеспеченный залогом в виде недвижимого имущества. Отличительными его особенностями являются:

- метод обеспечения должного исполнения обязательства, сформированный как залог недвижимости;
- объект залога на протяжении обслуживания кредита не перестает находиться в собственности и пользовании заемщика;
- договор между кредитором и заемщиком оформляется закладной (договором залога), который должен быть заверен нотариально и пройти процедуру государственной регистрации [2].

Существует несколько методов организации ипотечного кредитования. Сюда можно отнести следующие:

- кредит с ежемесячными равновеликими выплатами, включаемыми в платежи по погашению долга и по процентам (дифференцированный платеж);
- кредит с фиксированным платежом, с ежемесячным равновеликим взносом, распределяемым на проценты и погашение части долга (аннуитет);
- кредит с плавающей процентной ставкой, зависящей от положения на финансовом рынке;
- кредиты с «шаровым платежом», где основная нагрузка выплат по кредиту ориентирована на последние месяцы кредитования;
- кредиты с нарастающими платежами (с постепенным возрастанием

суммы ежемесячных взносов от начала до конца срока кредитования) [3].

Рассмотрим рисунок 1.



Рисунок 1 – Основные методы организации ипотечного кредитования

Подробнее рассмотрим приведенные на рисунке 1 методы ипотечного кредитования.

1. Стандартный аннуитетный платеж – разновидность кредита выступает исторически первым видом ипотечных займов, до начала 90-х годов прошлого века являлась одной из самых распространенных в мировой практике.

Стандартный аннуитетный платеж – это срочная ссуда с фиксированной процентной ставкой. График погашения основан на том принципе, что заемщик платит одну и ту же сумму каждый месяц в течение срока ссуды, в зависимости от продолжительности ссуды, количества периодов погашения и процентной ставки.

Обычно ежемесячный аннуитет составляет $1/12$ годовой фиксированной процентной ставки, умноженной на остаток по кредиту на начало месяца; часть основной суммы долга по ссуде. Со временем пропорции между капиталом и процентами меняются.

2. Ипотечные кредиты с фиксированными выплатами. Основной принцип погашения кредита с фиксированным платежом заключается в

следующем: с каждым фиксированным платежом по основной сумме процентные платежи снижаются, уменьшая общую сумму ежемесячных платежей (весенний кредит).

Ежемесячный платеж по полученной ипотечной ссуде делится на две части, одна из которых используется для погашения ссуды, а другая - для выплаты процентов, начисленных за месяц.

При этом та часть, которая используется для погашения основного долга, всегда остается постоянной (это главное отличие данного механизма от обычных аннуитетных выплат, рассмотренных выше), а другая часть, которая выплачивает проценты каждый месяц, уменьшается и остаток становится с учётом начисленных процентов, что постепенно уменьшает общую ежемесячную выплату по кредиту.

3. Метод «шарового» ипотечного кредитования. Термин «шаровая» проводит аналогию, например, с катанием снежка. То есть мы, изначально катаем маленький снежок по снегу и в процессе он превращается в большой снежный ком (шар). Соответственно, чем больше мы катаем, тем больше становится и размер шара. «Шаровой» платеж означает крупный итоговый платеж по кредитному долгу.

Такие займы с единовременной выплатой можно оформить следующими способами:

- выплата единой суммы основного долга, а в конце выплачиваются проценты в виде окончательного «шарикового» платежа;
- возмещение только процентов по полученной ссуде и, в конце концов, выплачивается вся основная сумма долга;
- частичная выплата основного долга и процентов по кредиту.

Обычно домовладельцы стараются договориться о новой ссуде заранее, чтобы в случае «шарового» платежа они не потеряли свое имущество из-за невыполнения обязательств, возложенных на плательщика.

4. Ипотечные кредиты с нарастающими платежами. Ипотека с увеличивающимися выплатами предусматривает равные выплаты в течение

срока ссуды и, как правило, используется для расчета того, что выплаты будут увеличиваться каждый год или с любой другой периодичностью (например, этот метод актуален для ссуд физическим лицам. молодые семьи с более низким доходом в начале кредита, чем предполагалось в конце).

Рассмотрим особенности этого ипотечного механизма:

- минимальная сумма первоначального взноса, но впоследствии взносы увеличиваются с постоянной скоростью;
- на определенном этапе ссуды меняется механизм ссуды и начинаются равные выплаты согласно стандартному плану аннуитетных выплат.
- в случае увеличения платежей по ссудам изначально устанавливается последовательность платежей с их будущим увеличением через равные промежутки времени, сумма последнего платежа определяется исходя из суммы непогашенного остатка по ссуде.

5. Ипотечные кредиты с индексацией непогашенной суммы долга.

Представленный механизм кредитования дает возможность погашать ссуду равными платежами в реальных суммах с изменением номинальной стоимости. Оставшаяся непогашенная сумма кредита может быть скорректирована на основе одного из перечисленных индексов: индекса потребительских цен, доллара США, стоимости потребительской корзины, индекса минимальной заработной платы, уровня инфляции и других финансовых показателей.

В заключение отметим, что правильный выбор и применение правильной методологии ипотечного кредитования во многом определяют эффективность ипотечных операций, снижают риски и повышают доступность ипотечных кредитов.

Любой потенциальный заемщик с первого обращения в банк для консультации по вопросам оформления ипотечного кредита подвергается нескольким этапам оценки и отбора.

В первую очередь производится общее разъяснение заемщику условий и процедур ипотечного кредитования.

Клиент изучает предложения на рынке, выбирая наиболее выгодные с его точки зрения условия кредитования. Банки осуществляют отбор клиентов методом предварительной их квалификации и общей оценки потенциальных заемщиков [13, с. 21]. Важное значение отводится первому обращению потенциального заемщика в кредитную организацию с просьбой о предоставлении кредита, а также последующая консультация и первичное собеседование. Как правило, такие обращения происходят либо в телефонном режиме, либо путем личного обращения потенциального заемщика в банковский офис. В зарубежных странах с отлично развитым и отлаженным механизмом кредитования популярна практика визитов представителей банка непосредственно к клиенту с предложением услуги по финансированию приобретения недвижимости [16, с. 165].

Некоторые категория заемщиков обращается в банк, уже имея определенный опыт оформления кредитов, однако большая часть даже не предполагает, что оформление кредита представляет из себя достаточно сложную процедуру, требующую анализа значительного объема факторов и условий. Как правило, люди располагают весьма поверхностным представлением о том, какими обязательства они будут обременены в связи с оформлением ипотечного кредита, какими правовыми и финансовыми последствиями сопровождается положение заемщика [17, с. 132].

Обязанностью представителя банка при первой беседе является информирование клиента в максимально полном объеме обо всех условиях предоставления кредита, требованиях банка к порядку его оформления и выдачи.

Потребность потенциального заемщика при таких обращениях заключается в том, чтобы получить максимально понятную и доступно изложенную информацию, касающуюся всех предстоящих действий в отношении планируемого кредитного договора, а также минимизацию затраты его личного времени и координации его действий в подготовке и сборе связанных с этим документов и финансовых расходов. Кредитная организация, безусловно, заинтересована в клиенте, который сформировал и демонстрирует

ответственное отношение к планируемой сделке и проявляет добросовестное отношение и открытость при оформлении договора [20, с. 213].

Информация, предоставляемая сотрудником банка потенциальному заемщику, должна быть сформирована в максимально полной и доступной для понимания любым человеком форме.

Кредит на покупку жилья в большинстве случаев характеризуется значительной длительностью. Объем такого кредита по своему размеру, как правило, в несколько раз выше годового дохода заемщика. С целью обеспечения возвратности кредитных средств банк выдвигает требование об оформлении покупаемого (или любого другого) жилья в качестве залога, что сопровождается государственной регистрацией ипотеки жилой недвижимости и возникновение прав банка как залогодержателя [23, с. 154].

Последний факт приводит банк к необходимости предоставления значительной юридической помощи заемщику для формирования понимания последним своих прав и обязанностей, которые возникают вместе с заключением кредитного договора и договора залога [21, с. 47].

Значительным этапом в предварительном отборе заемщиков является ознакомление потенциальных клиентов с предстоящими затратами, сопровождающими получение кредита.

Таким образом, процесс предварительного отбора заемщиков дает возможность решить следующие задачи:

- выделить круг клиентов, квалифицируемых с позиции банка в качестве потенциальных заемщиков;
- предоставить клиентам необходимую информацию, касающуюся порядка и условий выдачи кредитным учреждением ипотечного кредита;
- произвести предварительный расчет денежных расходов заемщика, касающихся как стартовых затрат по оформлению и выдаче кредита, так и ежемесячного обслуживания долга;
- определить список и временной диапазон предоставления документов, требующихся банку для вынесения решения о возможности

предоставления кредита;

– определить процедуру заключения кредитного договора, договора об ипотеке, обозначить права и обязанности сторон, которые возникают в результате проведения подобных сделок [26, с. 235].

Очень важно, чтобы уже на начальном этапе заемщик полностью понимал основные требования банка, которые связаны с выдачей ипотечного кредита, куда включаются:

1. выдвигаемые требования к уровню платежеспособности заемщика;
2. выдвигаемые требования к обеспечению возвратности кредита;
3. все возможные дополнительные методы обеспечения возвратности;
4. необходимость к предоставлению достоверной, документально подтвержденной информации, характеризующей как заемщика, его финансового положения, материального обеспечения, а также других лиц, участвующих со стороны заемщика прямо или косвенно (поручители, супруги, несовершеннолетние дети и иные иждивенцы и пр.).

Заемщик в обязательном порядке уведомляется, что все произведенные на первоначальном собеседовании расчеты приблизительны, и при заключении договора после предоставления всех документов по сделке сумма расходов может измениться как в большую, так и в меньшую сторону.

Потенциальному заемщику в письменном виде выдаются все перечисленные выше разъяснения, перечисляющие предполагаемые расходы по кредиту, перечень необходимых документов и обязательств, издержки, сопутствующие кредиту, а также прочая информация, оповещающая потенциального заемщика о регламенте выдаче и порядке обслуживания кредитного договора [18, с. 36].

В случаях, когда по итогам предварительного собеседования заемщик и представитель кредитной организации нашли возможным заключение сделки, клиент приступает к сбору документов.

При обнаружении представителем кредитной организации некоторых искажений, ответственный сотрудник кредитной организации обязан

предупредить заемщика о праве кредитора принять отрицательное решение в части выдачи кредита в силу перечисленных причин [17, с. 116].

Андеррайтинг – одним из самых важных этапов в выдаче жилищного кредита. На данном этапе формируется решение о согласовании либо отказе заемщику в предоставлении кредита.

Процесс андеррайтинга проводится после завершения предварительной квалификации клиентов банка, сбора и проверки необходимых документов.

Собранные сведения о потенциальном заемщике заносятся в заявление-анкету на выдачу ипотечного жилищного кредита. По мере подготовки решения определяются возможные риски, лежащие на кредитора по факту предоставления кредита заемщику, а также определяется вероятность выплаты кредита относительно устанавливаемого графика платежей [15, с. 216].

На этапе андеррайтинга определяются основные параметры и условия предоставления кредита, которые впоследствии лягут в основу ипотечного договора. В ходе андеррайтинга ответственный сотрудник кредитной организации, на которого возложена обязанность его проведения, должен сформировать обоснованное заключение – отчет об андеррайтинге, в границах которого формируется краткая характеристика платежеспособности заемщика, определяется достаточность обеспечения кредита, выносится заключение о возможности или невозможности предоставления кредита конкретному данному заемщику.

Процедура андеррайтинга включает в себя комплекс мероприятий, соединяющих анализ и проверку полученной от заемщика информации с целью оценки рисков, которые принимает на себя кредитная организация в случае положительного решения о предоставлении кредита. Эксперт по андеррайтингу устанавливает возможность погашения заемщиком выданного кредита полностью и в срок, опираясь на информацию, которая содержится в заявлении заемщика на предоставление ипотечного кредита [25, с. 216].

Когда согласовывается положительное решение о выдаче кредита, уполномоченный сотрудник кредитной организации информирует заемщика о

порядке и сроках заключения кредитной сделки, включая процедуру оформления кредита и договора ипотеки.

Заемщику доводятся окончательные параметры кредита – его сумма, сроки и условия погашения.

Предметом ипотеки может быть следующее имущество:

- частные земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и другая недвижимость;
- жилые здания, квартиры и части жилых зданий и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- коттеджи, садовые домики, гаражи и т.д.;
- самолеты и морские суда, внутренние суда.

В настоящее время в мировой практике существует два классических способа ипотечного кредитования:

- модель одноуровневого ипотечного кредитования (немецкая модель);
- двухуровневая модель ипотечного кредитования (американская модель).

В одноуровневой модели ипотечного кредитования заемщик и кредитор связаны между собой.

Эта модель основана на циклическом обращении средств: средства, предоставленные заемщиком, используются для выдачи кредитов его предшественникам, которые уже завершили период накопления.

При реализации этой модели предусмотрены следующие основные типы контрактов:

- между заемщиком и кредитором – договор о накопительном жилищном взносе, а затем договор займа и договор ипотеки;
- между заемщиком со стороны страховой компании – договор ипотечного страхования.

В двухуровневой модели ипотечного кредитования помимо заемщика и кредитора участвуют посредник (ипотечное агентство) и / или участник

финансового рынка (компания по ипотечному финансированию и инвестированию).

На первом этапе реализации договорных отношений между участниками двухуровневой модели ипотечного кредитования заключаются договор займа и договор об ипотеке основных участников – заемщика и кредитора.

Получив кредит, заемщик заключает договор купли-продажи жилья с продавцом или его застройщиком, после чего количество участников этой модели увеличивается с целью минимизации риска основных участников.

Страховая компания заключает договор страхования предпринимательского риска и заложенного жилья. На вторичном рынке ипотеки кредитор и ипотечное агентство заключают соответствующее соглашение о передаче прав требования по ипотечным кредитам, а также соглашение о доверительном управлении приобретенными правами требования. Это позволяет кредитору продолжать четко контролировать заемщика, получать комиссию за обслуживание кредита и расширять кредитные операции за счет средств, полученных от агентства. Основное различие между ипотечным кредитом и другими кредитами заключается в наличии недвижимости, заложенной банком для обеспечения кредита.

Условия предоставления ипотечного кредита физическим и юридическим лицам различными банками России в основном очень похожи.

Разные банки незначительно различаются по срокам предоставления ссуды, процентным ставкам ссуды, минимальным и максимальным суммам ссуды, срокам обработки и т.д.

1.2. Законодательное регулирование жилищного ипотечного кредитования

Ипотечное жилищное кредитование включает различные гражданско-правовые отношения. Выделим две основные группы: правоотношения между

заемщиками (физическими или юридическими лицами) и специальными субъектами (кредитными, некредитными, государственными и (или) муниципальными специализированными организациями); правоотношения между залогодателем и залогодержателем. Участники данных отношений и являются субъектами ипотечного жилищного кредитования. Залогодателем вещи может быть ее собственник либо лицо, имеющее на нее право хозяйственного ведения (ст. 335 ГК РФ, ст. 6 Закона об ипотеке). Гражданский кодекс РФ определяет, что залогодателем может быть как сам должник, так и третье лицо. Включение указанного правила значительно расширяет сферу ипотечного кредитования, так как лица, не располагающие недвижимостью, не лишаются возможности получить кредит, если другие лица, имеющие в собственности соответствующее имущество, выступят залогодателями в обеспечение обязательств таких лиц [30, с. 134].

Основное требование, которое предъявляется законодательством к залогодателю – быть собственником имущества, которое передается в ипотеку.

В качестве залогодержателя может выступать только кредитор по обеспеченному залогом основному обязательству. На это прямо указывает ст. 334 ГК РФ. Совпадение в одном лице кредитора по основному обязательству, обеспеченному ипотекой, и залогодержателя вытекает из самой конструкции залога как способа исполнения обеспечения обязательства.

Статья 37 Закона об ипотеке, содержащая требование для собственника получать согласие на продажу своего имущества у залогодержателя, находится в прямом конфликте со ст. 36 Конституции РФ, охраняющей права собственника. При залоге право владения и право пользования остается за залогодателем, а право распоряжения условно закрепляется за залогодержателем [31, с. 54].

«В действительности, сколько бы не было дано правомочий собственнику, его право никогда не будет полным, поскольку всегда могут быть измышлены и обоснованы права и возможности, в перечень не вошедшие, а реализация собственником своей власти над вещью с тех же позиций всегда может быть квалифицирована как выходящая за рамки перечня и потому не правомерна» [35,

с. 132].

В Российской Федерации поддержка ипотечного кредитования ведется через институт разработанного и согласованного ипотечного законодательства, а так же при помощи созданных государством с этой целью ипотечных агентств.

Оформление ипотечных кредитных сделок производится в соответствии с требованиями к договорам, заключаемым в процессе оформления ипотечной кредитной сделки, и требованиями к страховому обеспечению. В связи с возникшим финансово-экономическим кризисом указанное агентство разработало Стандарт реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) для отдельных категорий граждан. С 1 января 2009 года вступила в силу Программа государственной помощи. Заемщики в течение года могут обратиться за предоставлением помощи в банк, в котором взяли кредит, или в Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) – дочернюю компанию Агентства. Поддержку АРИЖК получают следующие заемщики:

- потерявшие работу или существенную часть дохода;
- проживающие в единственном, приобретенном по ипотеке жилье, и зарегистрированные в нем;
- не имеющие достаточных накоплений для поддержания платежей по ипотечному кредиту;
- доход которых меньше, чем сумма ежемесячного платежа по кредиту плюс прожиточный минимум на семью [34, с. 143].

В настоящий момент в России реализуется двухуровневая система, при которой на первичном рынке взаимодействуют кредиторы и заемщики, а на вторичном – кредиторы и инвесторы, осуществляющие функцию рефинансирования кредитов. Закон об ипотечных ценных бумагах устанавливает особые императивные требования к субъектам, осуществляющим эмиссию ипотечных ценных бумаг, которыми могут быть только ипотечные агенты и кредитные организации.

В России, по замыслу законодателей, реализация одноуровневой модели

осуществляется с помощью жилищно-накопительных кооперативов, деятельность которых регулируется статьёй 116 ГК РФ и Законом «О жилищных накопительных кооперативах» [9, с. 165].

Рынок недвижимости является активным местом для инвестирования в будущее. Существуют различные критерии, по которым можно изучать рынок жилья. Например, недвижимость может быть частной и публичной, на первичном рынке и во вторник, городской и загородной. Существует огромное количество компаний, предприятий, агентств, которые каждый день изучают, анализируют и работают в этом направлении.

Анализ мер государственной политики в области жилищного ипотечного кредитования в Российской Федерации позволяет сделать вывод, что политика в этой области направлена в первую очередь на социально незащищенные слои населения. Поэтому основной целью государственного вмешательства в жилищные проблемы является помощь гражданам с низкими доходами в улучшении их жилищных условий. Государственная поддержка предоставляется в основном за счет бюджетов соответствующего уровня бюджетной системы России и строится на адресной основе [10, с. 107].

Государство использует стандартные формы и методы поддержки:

- целевые субсидии;
- субсидирование процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам;
- безвозмездные субсидии на оплату первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита;
- налоговые льготы по налогообложению доходов заемщиков и др.

Текущие рыночные условия имеют некоторые отличительные особенности:

- дефицит государственного бюджета;
- увеличение доли ветхого и аварийного жилищного фонда;
- повышенные кредитные риски [14, с. 123].

Они определяют необходимость перехода от политики государственной

поддержки приобретения жилья к политике государственного регулирования механизмов кредитного рынка и улучшения жилищных условий. Это можно сделать путем разработки и внедрения механизма и эффективных методов государственного регулирования системы ипотечного кредитования.

Обобщение и систематизация развития теории и практики механизма ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации позволяют сделать ряд выводов:

1. достигнутый уровень развития рынка ипотеки как сложной системы, основанной на рыночных принципах функционирования, требует участия государства с целью проведения регулирующих воздействий и снижения вероятности реализации рисков;

2. регулирование ипотечной системы должно осуществляться на основе государственной политики, в основе которой может лежать принцип соответствия двух целей друг другу:

- удовлетворение потребностей граждан в жилье;
- привлечение и эффективное распределение инвестиционных ресурсов в жилищном строительстве.

3. государственное регулирование системы ипотечного кредитования связано с большим количеством обратных связей и требует комплексного системного подхода в преодолении проблем дефицита источников финансирования отрасли и формирования эффективной финансово-кредитной инфраструктуры ипотеки рынок;

4. государственное регулирование системы ипотечного жилищного кредитования целесообразно осуществлять как систему целевого воздействия на управляемую систему (объект). В этом случае цели (конечный результат) и механизмы их достижения должны определяться управляющим органом (государством);

5. при рассмотрении жилищных (целевых) и ипотечных (обеспечивающих) территорий как интегрированной системы – объекта государственного регулирования, необходимо разработать научно

обоснованные методы регулирования, учитывающие специфику обеих областей [13, с. 121].

Правовое регулирование ипотечного кредитования – сложный процесс, затрагивающий множество аспектов жизни человека и деятельности организации.

В разрешении правовых вопросов и проблем используются нормы гражданского, уголовного, административно-правового, хозяйственного, семейного и ряда других кодексов.

Однако основной перечень нормативных актов, обязательно используемых в регулировании вопросов ипотечного кредитования следующий:

1. Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости» (в редакции от 30.12.2020 N 514-ФЗ) [1].
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.01.2021) [2].
3. Федеральный закон N 218-ФЗ от 30 декабря 2004 «О кредитных историях» (в редакции от 31.07.2020 N 302-ФЗ) [3].
4. Федеральный закон N 215-ФЗ от 22 декабря 2004 «О жилищных накопительных кооперативах» (в редакции от 27.06.2019 N 151-ФЗ) [4].
5. Федеральный закон N 190-ФЗ от 18 июля 2009 «О кредитной кооперации» (в редакции от 13.07.2020 N 196-ФЗ) [5].

Под системой государственного регулирования ипотечного кредитования понимается совокупность отношений между субъектом и объектом управления, что в свою очередь предполагает наличие целей, задач, принципов, функций и методов реализации управленческого воздействия.

Основной целью государственного регулирования системы ипотечного кредитования должно стать повышение доступности существующих механизмов решения жилищных проблем для населения путем развития и повышения устойчивости ипотечной системы. Это возможно за счет повышения эффективности использования научного, кадрового, финансового потенциала с

максимальным эффектом, направленного на увеличение вклада ипотечной системы в экономический рост, снижение остроты жилищной проблемы и увеличение занятости.

Формирование системы государственного регулирования ипотечного кредитования как элемента государственного регулирования экономики в целом представляет собой сложный и длительный процесс, основанный на следующих факторах:

1. нормативно-правовая база, определяющая конкретные условия функционирования системы ипотечного кредитования, регламентирует формы и методы ее поддержки и процедуры принятия решений в области государственного регулирования;

2. система специализированных учреждений, обеспечивающих разработку и реализацию государственной политики по регулированию и поддержке ипотечной системы:

- органы государственной власти и управления;
- министерства и ведомства;
- институты развития;
- кредитные организации;

3. государственные программы поддержки и содействия развитию ипотечного кредитования, которые разрабатываются Правительством Российской Федерации; программы социально-экономического развития;

4. ресурсная и финансовая поддержка, необходимая для реализации мер по поддержке ипотеки, а также создание условий и механизмов для привлечения частных отечественных и иностранных инвестиций, а также радикальное совершенствование налоговой системы.

Для успешной реализации государственной политики в области регулирования ипотечного жилищного кредитования необходимо обосновать и применить систему нормативных, экономических и организационных форм и методов регулирования, которые адаптированы к требованиям рынка и учитывают специфические особенности современного развития жилищного

сектора и финансового рынка Российской Федерации.

Методы государственного регулирования ипотечного жилищного кредитования должны соответствовать следующим требованиям:

- быть сложным, системным, последовательным и логически обоснованным;
- охватить все темы, независимо от размера и вида проводимых мероприятий, что обеспечит их эффективность.

В дополнение к прямому участию в системе ипотечного кредитования, государство может осуществлять меры по косвенному стимулированию рынка ипотеки.

Косвенные методы оказывают влияние на интересы субъектов ипотечной системы, создавая благоприятные или неблагоприятные условия для их деятельности, когда они имеют свободу выбора и заинтересованы в принятии решений, соответствующих целям реализуемой стратегии. Недостатком использования этих методов является временная задержка между разработкой, использованием и получением результата от применения этих методов.

Косвенные методы государственного финансового регулирования ипотечного кредитования реализуются в рамках соответствующей фискальной и денежно-кредитной политики.

1.3. Особенности российского рынка жилищного ипотечного кредитования

На сегодняшний день отечественная экономика и банковская система демонстрируют определенную устойчивость. Это стало возможным благодаря как поддержке государства, так и значительному опыту, накопленному из уже прошедших кризисов в экономике.

В ходе уже более двух десятков лет существования в нашей стране ипотечного кредитования, оно все-таки не смогло приобрести характер

массовости и доверия.

При небольшом увеличении или уменьшении благосостояния всего населения страны процентная ставка держалась на уровне около 15-20 % [37].

Сегодня для разрешения всех проблем создана, возникающих в сфере развития ипотечного кредитования была составлена Стратегия развития ИЖК в РФ до 2024 г.

Данная стратегия основывается на базовых принципах концентрации общих направлений, перспектив государства в данной сфере до 2024 г., а также ориентирована, на развитие системы строительства, системы ИЖК, применения долгосрочных инвестиций.

Процесс ипотечного кредитования включает в себя деятельность как банков, так и заемщиков, строительных организаций, страховых корпораций, и конечно же деятельность самого государства.

Взаимосвязь данных участников процесса ипотечного кредитования определяет перераспределение и вливание финансовых ресурсов в существующий сектор экономики страны.

Стремительное увеличение возведения относительно недорогого жилья сумеет привести к росту производства отечественных стройматериалов, а также к росту новых технологий, активному расширению смежных отраслей. Рассмотрим основных участников ИЖК, к ним относятся:

1. Заемщики – это граждане РФ, вступившие в договорные отношения с кредитными организациями и имеющие интерес в получении более доступного ипотечного кредита.
2. Кредиторы – это банковские организации, которые реализуют ИЖК в соответствии с законами РФ.
3. Инвесторы – как юридические, так и физические лица, которые приобретают ипотечные ценные бумаги.
4. Государство – формирует законодательно-нормативную базу, осуществляет разработку мер, направленных на развитие системы ИЖК [32, с. 87].

На сегодняшний день важнейшими и самыми негативными возникающими препятствиями развития ипотечного кредитования считается низкая платежеспособность граждан, а также незавершенность формирования системы ипотечного российского рынка, сферы строительства объектов жилой недвижимости, сферы ЖКХ и принятого законодательства в области жилого строительства.

В ходе анализа во второй главе, который будет проведен ниже, были использованы экономико-математический метод, экономико-статистический метод и системный подход [29, с. 84].

Применение экономико-математических и экономико-статистических методов позволило определить тенденции развития программ жилищного ипотечного кредитования в России, оценить их динамику, выявить диспропорции и противоречия в регионах, прогнозировать их дальнейшее развитие и методы повышения эффективности организации ипотечного кредитования в РФ. Рассмотрим таблицу 1, где представлено число кредитных организаций-участников рынка ЖК (ИЖК).

Таблица 1

Число организаций-участников рынка ИЖК [37]

Год	Всего	Количество кредитных организаций				
		ЖК	ИЖК	Приобретают права требования по ИЖК	Организации, реализующие перекредитование	Организации, которые осуществляют рефинансирование на вторичном рынке
2017	978	731	658	142	34	168
2018	956	725	667	146	49	177
2019	923	71	658	149	26	152
2020	834	673	629	150	37	147
2021	733	587	559	141	34	110
2022	623	506	484	128	41	1105

Количество участников рынка ипотечного кредитования указывает на нестабильную динамику, продемонстрировав падение с 658 до 484.

Рассмотрим таблицу 2, где представлены кредитные компании, которые предоставляют ИЖК, по субъектам России.

Таблица 2

Число кредитных организаций, предоставляющих ИЖК, по субъектам РФ [37]

Субъект РФ	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Всего по РФ	658	667	658	629	559	484
Центральный ФО	360	363	363	354	305	254
в т.ч. г. Москва	311	310	312	309	262	218
Северо-западный ФО	49	54	57	53	49	41
в т.ч. г. Санкт-Петербург	27	31	33	33	30	26
Южный ФО	36	38	36	36	34	36
Северо-Кавказский ФО	12	13	9	9	8	4
Приволжский ФО	94	95	92	87	78	75
Уральский ФО	41	41	40	34	31	28
Курганская обл.	1	2	2	2	2	2
Свердловская обл.	16	16	16	14	13	12
Тюменская обл.	15	15	14	11	9	7
Челябинская обл.	9	8	8	7	7	7
Сибирский ФО	45	44	43	38	35	31
Дальневосточный ФО	21	19	18	17	15	15
Крымский ФО	–	–	–	1	4	2

Работа системы ипотечного кредитования на региональном уровне, судя по представленной таблице, становится неравномерной, и в основном, концентрируется в Москве (262), при этом лидирующее положение имеет Центральный ФО (305), если рассматривать, например Уральский округ, то там насчитывается 31 кредитная организация.

Из-за превалирующего количества банков, а, следовательно, большой конкуренции в Москве и Московской области, здесь чаще всего встречаются продукты ипотечного кредитования по наиболее выгодным условиям, чего не скажешь о ситуации с ипотечным кредитованием в регионах РФ.

Так произошло, потому что, развивается в основном только столица, а также и центральные районы России.

В общем же по стране за период с 2017 по 2022 гг. кредитных учреждений, которые выдают ипотечные кредиты стало намного меньше (примерно их

количество снизилось более чем на 15%).

Если же уделить этому больше времени, то при подробном рассмотрении, например Уральский Федеральный Округ, то можно сделать вывод, что за исследуемый период, к примеру, Свердловская область потеряла 19 %, Тюменская 40 %, Челябинская 23 % и только Курганская прибавила 100 %.

Более наглядно, это можно рассмотреть на таблицах, которые представлены в Приложении 1, и в Приложении 2.

По полученным данным можно сделать вывод, что его динамика в 2017-2022 гг. являлась далеко не стабильной.

Далее проанализируем наиболее подробно ипотечного кредитования, которые зависят от региона страны.

Для этого воспользуемся данными ЦБ РФ (таблица 3).

Таблица 3

Сведения о количестве ИЖК, предоставленных КО физическим лицам-резидентам по субъектам РФ в 2018-2022 гг., в рублях [37]

Субъект РФ	2018	2019	2020	2021	2022	2022/2018
Всего по РФ	520 658	690 050	823 175	1 012 064	699 419	34
Центральный ФО	105 632	149 319	187 472	237 823	162 035	53
Северо-западный ФО	48 056	65 914	82 979	112 609	83 817	74
Южный ФО	35 049	46 078	61 002	81 459	52 247	49
Северо-Кавказский ФО	10 213	16 061	18 491	22 935	16 968	66
Приволжский ФО	142 262	182 226	211 122	258 587	176 036	24
Уральский ФО	71 787	86 719	96 427	100 563	79 978	11
Сибирский ФО	82 983	111 970	132 214	155 165	98 301	18
Дальневосточный ФО	24 676	31 763	33 468	42 894	29 820	21
Крымский ФО	–	–	–	29	217	–

Сделаем вывод, что по количеству уже выданных ипотек в лидерах Приволжский ФО (176 036), второе место занимает Центральный ФО (162 035), на третьем месте – Сибирский ФО (98 301).

В отстающих же – Уральский Федеральный Округ (11 %). Следовательно,

благодаря проведенному исследованию, очевидно, что число действующих в регионе кредитных организаций не влияет прямо на количество выдаваемых ипотечных кредитов населению, так как объем кредитования имеет зависимость от многих факторов, к ним стоит отнести как наличие региональных целевых программ, так и количество построенного либо еще строящегося объекта жилой недвижимости [24, с. 30].

Стоит отметить, что само ипотечное кредитование подвержено колебаниям спроса.

Для обеспечения своевременного погашения ипотечных кредитов банки и другие кредитные организации в условиях сложной экономической ситуации используют различные меры предосторожности. В частности, большое внимание уделяется кредитной истории заемщиков (допускал ли ранее заемщик просроченное погашение кредита); учитывается личность работодателя – история компании, масштабы ее деятельности и т.д., что исключает возможность потери работы будущим заемщиком; достаточно ли у заемщика достаточно средств для внесения первоначального взноса.

Надлежащее выполнение гражданином-заемщиком своего обязательства по погашению ипотечного кредита обеспечивается возможностью применения специальных правовых средств – способов обеспечения исполнения обязательств, предусмотренных главой 23 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Для обеспечения выполнения ипотечных обязательств могут применяться следующие условия:

- неустойка (пункт 2 главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации);
- залог (п. 3 главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также Федеральный закон от 16 мая 1998 г. «Об ипотеке (зalog недвижимости)»);
- гарантия (п. 5 главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации);
- независимая гарантия (§ 6 главы 23 Гражданского кодекса).

Выполнение обязательства по своевременному погашению ипотечного кредита может быть обеспечено неустойкой (штрафами, пени) в соответствии с правилами ст. 329 и 330 ГК РФ.

Сейчас банки не ограничены размером штрафа за несвоевременное погашение ипотечных кредитов. Размер штрафа устанавливается произвольно, достигая 100-200% годовых. По данным Международной конфедерации обществ потребителей, среди 15 крупнейших банков по объему кредитов для домашних хозяйств максимальные штрафы за просроченную ипотеку составляют 0,5% в день (эффективная ставка, которая, помимо процентов, также включает обязательные платежи, составляет 517% годовых). Три из 15 банков имеют штраф в размере 0,2% в день (107% годовых).

Законопроект, одобренный Правительством Российской Федерации и внесенный депутатами в Государственную Думу, предлагает ограничить размер штрафа для граждан по ипотечным кредитам по аналогии с Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)», то есть максимально Сумма процентов не может превышать 20% годовых или 0,1% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

По нашему мнению, размер юридического штрафа по ипотечным кредитам не может быть приравнен к потребительским кредитам, поскольку с учетом особенностей ипотеки (срок действия ипотечного кредита, значительные суммы и более низкие процентные ставки по сравнению с потребительскими кредитами), Максимальный размер штрафа по ипотечным кредитам должен быть значительно ниже, например, 10 % годовых.

При отсутствии установленного законом ограничения на размер неустойки по ипотечным кредитам можно уменьшить неустойку, подлежащую уплате по решению суда, если неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства (пункт 1 статьи 333 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Одним из практически важных и законных способов сокращения ипотечного долга является списание части долга в зависимости от

определенного числа рожденных детей. Теперь каждый субъект Российской Федерации самостоятельно решает эту проблему с учетом возможностей своего бюджета. Например, при рождении двух детей проценты по ипотеке снижаются на 50%, а при рождении третьего – еще на 10 %. Существуют и другие схемы помощи многодетным семьям с ипотекой.

Сделаем вывод по первой главе. В конце 20 столетия в России окончательно была определена законодательная и нормативно-правовая база ипотечного кредитования, однако за данный период система ипотечного кредитования претерпело различные преобразования, однако так и не приобрела характер массовости.

Далее на протяжении двух десятилетий доступность ипотечного кредитования для населения РФ не изменялась в лучшую сторону, так как организации банковского сектора сталкивались с различными рисками и кризисами.

В настоящее время в нашей стране используются гибриды моделей ипотечного кредитования, которые были взяты из опыта западных государств. Следовательно, на сегодняшний день в России формируется база применения данных моделей, которая направлена на население со средним доходом.

Сейчас ипотечное кредитования могут позволить себе, как это не странно люди с высоким доходом, или доходом выше среднего уровня. В 2023 году процентная ставка по жилищным кредитам в РФ снижается.

Однако стоит отметить, что не приходится ждать на рынке жилищного кредитования РФ высокой активности, так как уровень жизни населения падает.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РФ»

2.1. Характеристика банка ПАО «Сбербанк РФ»

ПАО «Сбербанк» – крупнейший банк в Российской Федерации и СНГ, универсальный банк, предлагающий широкий спектр банковских услуг.

Сегодня ПАО «Сбербанк», как один из участников рынка, занимает лидирующие позиции в российском банковском секторе.

Основа деятельности ПАО «Сбербанк» – привлечение средств частных клиентов и обеспечение их безопасности. Также важно развивать взаимовыгодные отношения с вкладчиками – это залог стабильности и успеха в работе.

ПАО «Сбербанк» предоставляет практически максимальный сервис розничным клиентам. Это и классические вклады, и различные виды кредитов, денежные переводы, банковское страхование, брокерские услуги и, конечно же, приобретение банковских карт.

В настоящее время из 4,5 млн юридических лиц, зарегистрированных в России, более одного миллиона являются клиентами ПАО «Сбербанк».

В сферу деятельности банка входят все группы корпоративных клиентов, среди которых участие малых и средних предприятий составляет около 35% бизнес-кредитного портфеля банка. Остальные 65% предоставлены кредитами крупным компаниям.

Сегодня команда ПАО «Сбербанк» в России включает более 260 000 высококвалифицированных сотрудников, работающих над улучшением банковских услуг и преобразованием ПАО «Сбербанк» в компанию, предлагающую продукты и услуги мирового класса, а также лучший сервис.

Органами управления Банка являются: Общее собрание акционеров,

Наблюдательный совет Банка, коллегиальный исполнительный орган – Совет директоров Банка, единоличный исполнительный орган – Председатель, Председатель Совета директоров Банка.

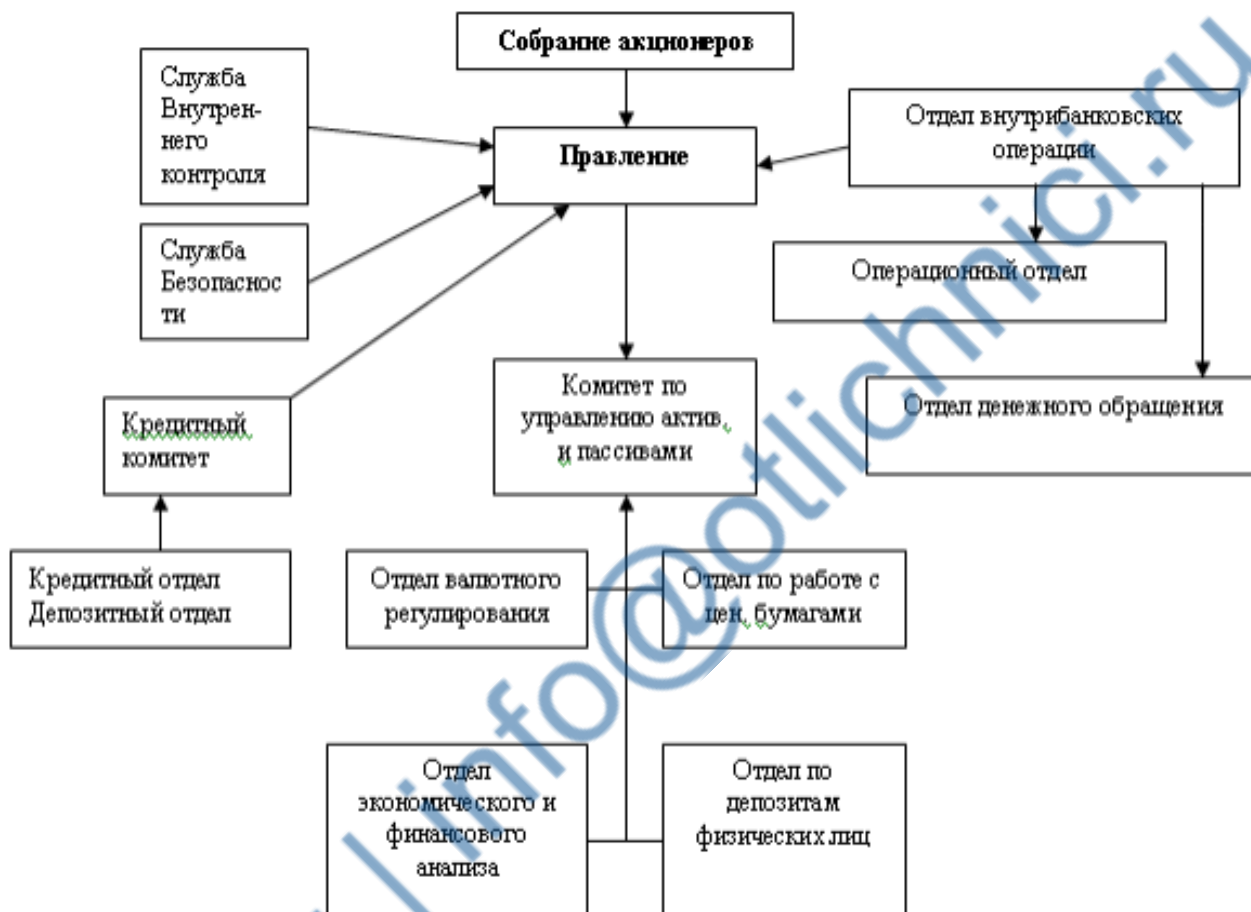


Рисунок 2 – Организационная структура управления ПАО «Сбербанк»

Миссия ПАО «Сбербанк России» сформулирована следующим образом: «Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты.

Мы строим одну из лучших в РФ финансовых компаний, успех которой основан на профессионализме и ощущении гармонии и счастья ее сотрудников».

Ценности: «Наши ценности – основа отношения к жизни и работе, внутренний компас, помогающий принимать решения в сложных ситуациях, принципы, верность которым мы храним всегда и везде».

В структуру ПАО «Сбербанк РФ» входит 12 территориальных банка на территории России, включающих 17493 подразделения (по состоянию на

01.03.2022 г.). Структуру ПАО «Сбербанк РФ» можно представить следующим образом (рисунок 3).

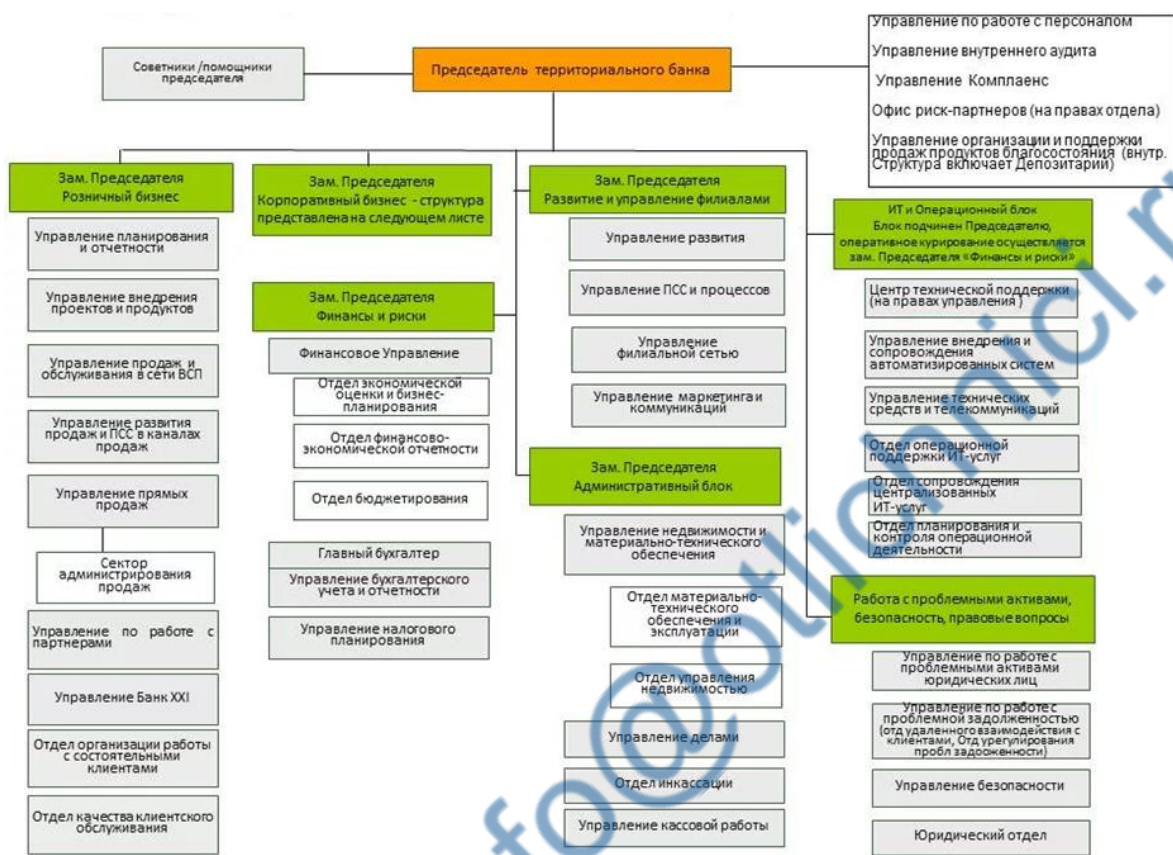


Рисунок 3 – Структура ПАО «Сбербанк РФ» [38]

Рассмотрим ориентиры, которые помогают принимать верные решения в любых ситуациях, (таблица 4).

Таблица 4

Стратегические ориентиры ПАО «Сбербанк России»

Я – лидер	Я принимаю ответственность за себя и за то, что происходит вокруг Я честен с собой, коллегами и клиентами Я совершенствую себя, наш банк и наше окружение, делая лучшее на что способен
Мы – команда	Мы с готовностью помогаем друг другу, работая на общий результат Мы помогаем расти и развиваться нашим коллегам Мы открыты, уважаем коллег и доверяем друг другу
Все – для клиента	Вся наша деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов Мы хотим удивлять и радовать клиентов качеством услуг и отношением Мы превосходим ожидания клиентов

Стратегия развития российского ПАО «Сбербанк» до 2025 года, разрабатываемая в 2019 году, ставит перед собой амбициозные цели: трехкратный рост прибыли, рентабельность капитала не менее 20%, укрепление конкурентных позиций и выход на международные рынки. Ряд качественных параметров также был обозначен как приоритетные для развития банка. По результатам работ в 2019-2025 годах большинство задач решено (рисунок 4).

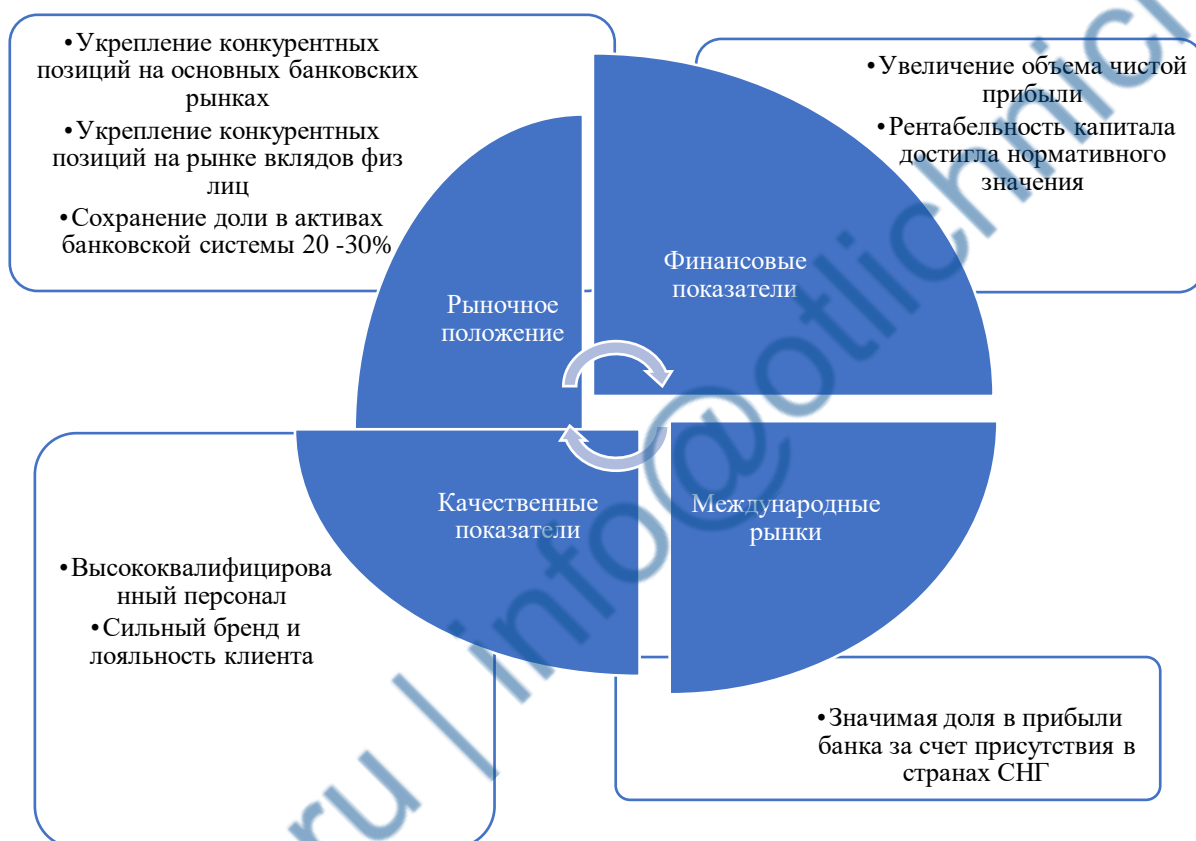


Рисунок 4 – Поставленные цели на период 2019-2025 гг. ПАО «Сбербанк РФ»

В рамках стратегии до 2025 года определены пять приоритетных тем развития Сбербанка России.

По каждому из них были получены значимые результаты:

1. «Клиентоориентированный»: создайте сервисный бизнес, ориентированный на клиента. Улучшилось качество обслуживания всех категорий клиентов. Обучение и инициативность стали новыми стандартами работы для сотрудников Сбербанка России. Инфраструктура контакт-центра для телефонного обслуживания была построена практически с нуля. Сегодня Сбербанк России имеет 58 миллионов активных банковских карт, около 82 000

банкоматов и терминалов по всей стране, 8,5 миллионов пользователей интернет-банкинга и более 12 миллионов клиентов мобильного банкинга, а доля транзакций через удаленные каналы достигла 80%. После создания учреждения по работе с клиентами, специализирующегося на сегментах, качество работы с клиентами улучшилось. Программа лояльности для клиентов Сбербанка России запущена и успешно работает.

2. Промышленная революция – стандартизация и централизация функций, индустриализация процессов и процедур. Для индивидуальных предпринимателей и других клиентов организация разработала быстрый и удобный интернет-банк, вход в который происходит с десктопа, любого современного мобильного устройства. Интернет-банк ПАО «Сбербанк России» поможет: круглосуточно совершать платежи, упростить сотрудничество с контрагентами, выставлять акты по оплате, готовить налоговую отчетность, подобрать график для уплаты взносов и др.

3. Производственная система ПАО «Сбербанк России» – это воплощение идеологии постоянного совершенствования. На основе подхода «бережливое производство» и «шесть сигм» производственная система Сбербанка России (PSS) была разработана в масштабах всей страны. В рамках СРП Сбербанк России одновременно работает над оптимизацией процессов, развитием системы управления, изменением культуры и стандартов поведения. Результатом стало одновременное повышение эффективности продаж, удовлетворенности клиентов и приверженности сотрудников. На начальных этапах производительность выросла как минимум на 25%, и было обеспечено постоянное улучшение.

4. Инвестиции в человеческий капитал – модернизация системы управления персоналом. Внедрена новая современная система отбора, найма, обучения, планирования карьеры и эффективной мотивации сотрудников. Значительно увеличены вложения в обучение и развитие, внедрены механизмы наставничества и резервирования кадров. Произошло значительное обновление и повышение качества управленческого персонала Банка.

В то же время не все цели Стратегии-2024 достигнуты в полной мере. В первую очередь, это касается снижения доли рынка депозитов физических лиц в России, эффективности управления затратами, надежности ИТ-систем и зрелости ряда систем и процессов управления. Эти задачи обязательно станут предметом новой стратегии в рамках продолжения работы по модернизации ПАО «Сбербанк РФ».

Конкурентными преимуществами ПАО «Сбербанк РФ» являются:

1. Эффективная бизнес-модель: отсутствие филиальной сети и удаленного обслуживания клиентов позволяет нам охватить население во всех регионах Российской Федерации. За счет распространения информационных материалов через Интернет, мобильные каналы, телевизионную рекламу и значительное количество партнеров ПАО «Сбербанк РФ» создаются возможности для развития розничного кредитования в регионах.

ПАО «Сбербанк РФ» постоянно инвестирует в развитие информационных технологий, чтобы предоставить своим клиентам в регионах такой уровень обслуживания, который они ранее не могли получить из-за неразвитости местной банковской инфраструктуры.

Руководство Банка считает, что собранные важные внутренние базы данных вместе с огромным объемом информации, накопленной кредитными агентствами, значительно снижают риски работы в кредитном секторе.

2. Диверсификация рисков. Широкий географический охват ПАО «Сбербанк РФ» снижает концентрацию риска в отдельных географических или моногородских сегментах. Кроме того, модель привлечения новых клиентов Банка позволяет охватить группы населения, принадлежащие к разным социальным группам: с разными доходами и разными демографическими группами, в том числе за счет прямых продаж агентов и партнеров банка, кобрендинга и продаж через Интернет.

3. Расширенная система анализа данных: массовая централизованная обработка запросов от потенциальных клиентов, в том числе полученных через мобильные и интернет-каналы, требует целевых и специализированных систем,

которые довольно сложно внедрить в обычных розничных банках. Банк специализируется на обработке больших объемов данных, что является обязательным условием для успешной работы в современном финансовом секторе. Значительные инвестиции, необходимые для внедрения таких систем, также увеличивают барьеры для входа новых участников.

4. Консолидированные процедуры одобрения кредитов и управления рисками: Банк использует подход, основанный на глубоком анализе данных при выборе потенциальных клиентов и дальнейшем управлении портфелем. Банк использует модель кредитного рейтинга, которая классифицирует потенциальных клиентов на основе вероятности мошенничества или дефолта.

Перед запуском каких-либо программ по привлечению клиентов сотрудники ПАО «Сбербанк РФ» проводят углубленный анализ и моделирование рисков, чтобы избежать нежелательных последствий – руководство банка считает это одним из ключевых факторов успеха в подходе к существующему маркетингу для увеличения клиентской базы. Сразу после получения предложения / спроса сотрудники Банка внимательно следят за всеми заявителями в трех крупнейших российских кредитных бюро.

Помимо этого, ПАО «Сбербанк РФ» проводит собственную верификацию, звоня большинству поступающих с домашнего, рабочего и / или сотового телефонов (верификация). Все данные вводятся в скоринговую модель Банка, после чего принимается решение и на основании этого решения устанавливается определенный лимит для заемщика.

Банк применяет модель, в соответствии с которой изначально повышаются небольшие кредитные лимиты (ограничивая риск для 1 нового клиента) для заемщиков с хорошей внутренней кредитной историей, подтвержденной оценками офиса (например, FICO). Четыре основных компонента процесса андеррайтинга Банка (первоначальный отбор, кредитные агентства, проверка и управление лимитами) гарантируют низкий уровень допуска к первому взносу и, в целом, просроченную задолженность.

5. Утвержденные процедуры по предотвращению случаев

мошенничества и по взысканию кредитов: в банке разработана система взыскания просроченных кредитов, направленная на обеспечение более высоких ставок возврата по просроченным кредитам. Долги с просрочкой более 180 дней продаются крупнейшим коллекторским агентствам.

С 2009 года ПАО «Сбербанк РФ» инициировал программу реструктуризации долга, которая позволяет банку удерживать добросовестных заемщиков, временно потерявших доход из-за временных финансовых трудностей.

6. Операционная гибкость: использование современных информационных технологий в сочетании с преимуществами отсутствия филиалов и наличия квалифицированного персонала позволяет ПАО «Сбербанк РФ» снизить операционные расходы и адаптироваться к меняющимся условиям российского розничного финансового рынка. Отсутствие филиальной сети обеспечивает ПАО «Сбербанк РФ» низкий уровень фиксированных затрат и гибкость, что позволяет ему быстро адаптироваться к внешним факторам, таким как доступность фондирования и сезонность, и, как следствие, менять тактику работы. Руководство банка считает, что такая гибкость позволяет использовать и распределять ресурсы наиболее эффективным образом, удовлетворяя потребности клиентов, снижая затраты и предлагая, при необходимости, более выгодные, чем у конкурентов, процентные ставки по депозитам физических лиц.

С 2017 года ПАО «Сбербанк РФ» внедрил сеть банкоматов на территории Российской Федерации. По состоянию на 01.01.2018 Банк установил 200 банкоматов в 17 регионах.

7. Высокие стандарты корпоративного управления и культуры: ПАО «Сбербанк РФ» продолжает придерживаться высоких уровней корпоративного управления и культуры, прозрачно отражая корпоративные изменения, которые приводят к изменению финансовых результатов. Эта открытость позволяет избежать ряда потенциальных конфликтов и обеспечивает более широкий доступ к финансовым рынкам для управления ликвидностью и упрощает сотрудничество с партнерами для развития бизнеса.

8. Менеджмент и квалифицированный персонал: до прихода в банк топ-менеджеры ПАО «Сбербанк РФ» приобрели значительный опыт работы на российском и международном рынках розничных и корпоративных финансовых услуг. Программа мотивации топ-менеджмента основана на ежегодном пересмотре вознаграждения в соответствии с результатами деятельности, а выплата бонусов зависит от достижения определенных показателей, запланированных командой, и от результатов деятельности банка в целом.

Используя профессиональные навыки сотрудников, ПАО «Сбербанк РФ» имеет возможность развивать ИТ, системы управления рисками и транзакциями, развивать предлагаемые продукты и повышать качество обслуживания (в частности, через контакт-центр и интернет-банк), а также как построить доверительные отношения с клиентами и деловыми партнерами.

9. Высокая узнаваемость бренда: подразделения маркетинга и связей с общественностью, а также кадровое подразделение ПАО «Сбербанк РФ» активно используют веб-сайт банка и социальные сети для увеличения количества привлеченных клиентов и кандидатов, позволяя им выбирать лучших из многих.

2.2 Механизм жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ»

В ходе анализа существующего механизма жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО «Сбербанк РФ» были составлены карты процессов, задокументированы процессы, также были определены 3 основные группы процессов банковских услуг коммерческих банков:

- основные банковские бизнес-процессы (кредитные операции, корпоративные финансы, индивидуальные сейфы, управление счетами и др.);
- процессы, сопровождающие бизнес (маркетинг, разработка новых продуктов, улучшение качества, совершенствование управления и контроля);

– вспомогательные процессы (управление персоналом, материально-техническое обеспечение, информационные технологии, учетные процессы).

Поскольку операционная работа является основной деятельностью банка, поэтому детальному рассмотрению подлежат основные бизнес-процессы структурных подразделений.

На рисунке 5 представлена цепочка создания ценностей и взаимодействие основных структурных подразделений в общем виде.

Рассмотрим основные процессы цепочки:

– коммуникации с клиентом (как правило, сотрудники call-center предлагают услуги действующим клиентам, либо потенциальные клиенты самостоятельно обращаются с целью уточнения информации);

– продажа банковских услуг (личное обращение клиента в банк, с целью приобретения банковского продукта);

– предложение дополнительных услуг (помимо основного продукта, сотрудник точки сети обязан предложить клиенту дополнительную банковскую услугу);

– заключение договора на оказание банковских услуг (подписание всех необходимых документов);

– получение обратной связи (уточнение у клиента впечатлений от банка в целом, сбор рекомендаций, т. е. контактов потенциальных клиентов);

– сопровождение (договоренность о следующем визите);

– составление отчета (как правило, сотрудниками составляется вечерний отчет о проделанной работе).

На рисунках 6 и 7 представлен процесс работы с кредитной заявкой и работа по оказанию услуги сделок с недвижимостью.

Поскольку банк специализируется на розничном кредитовании, в формате workflow рассмотрен процесс работы с кредитной заявкой (рисунок 8).

В данной модели отражена цепочка действий каждого сотрудника, задействованного в данном процессе.

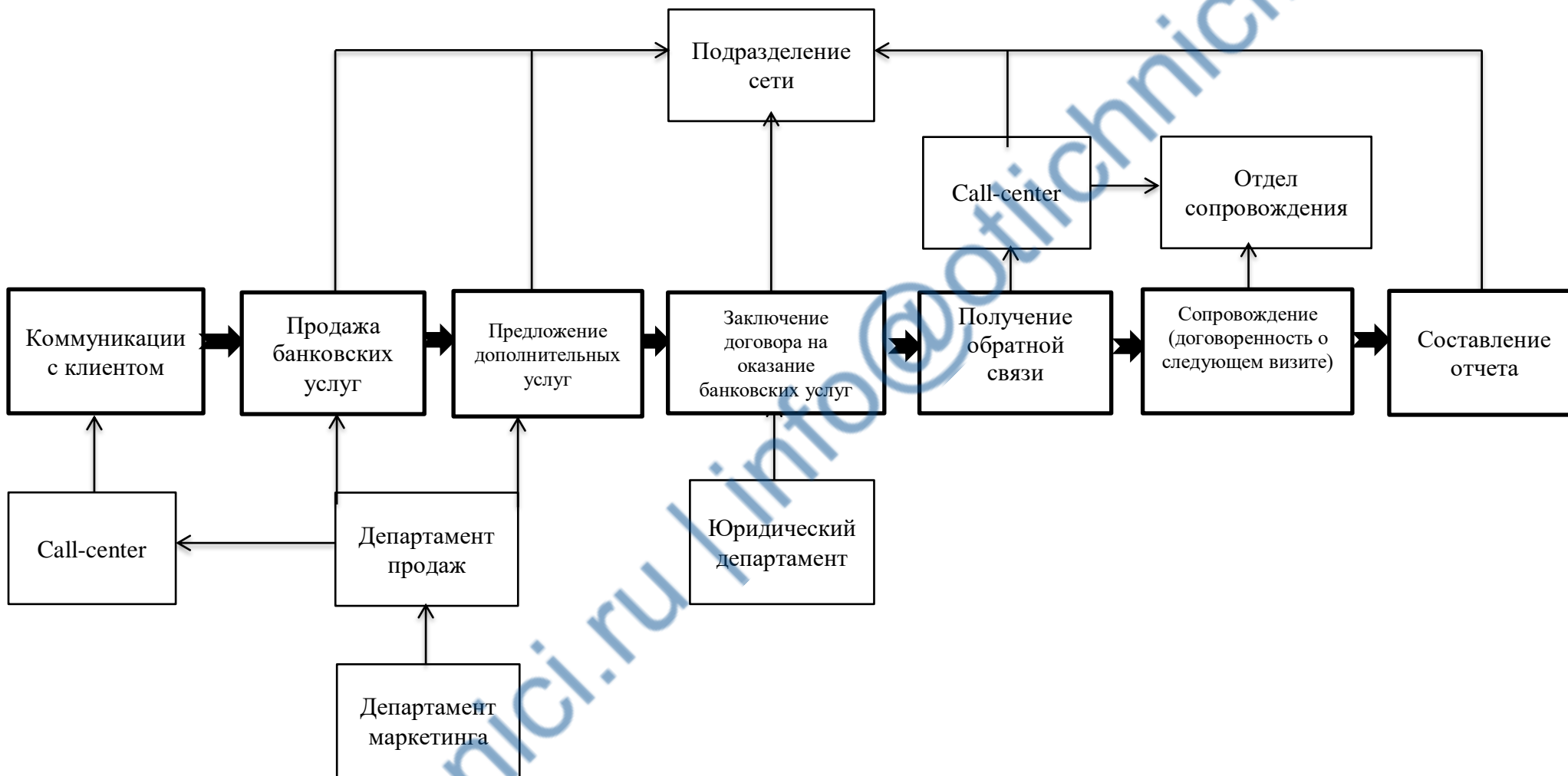


Рисунок 5 – Цепочка создания ценностей

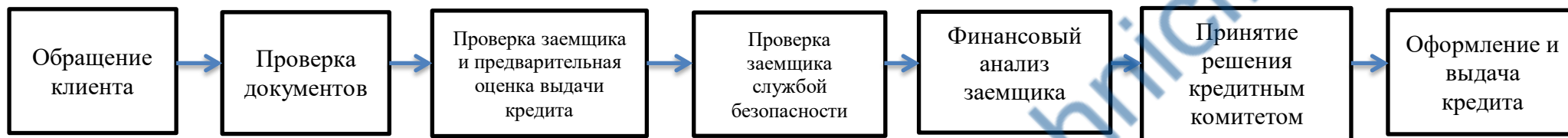


Рисунок 6 – Процесс работы с кредитной заявкой

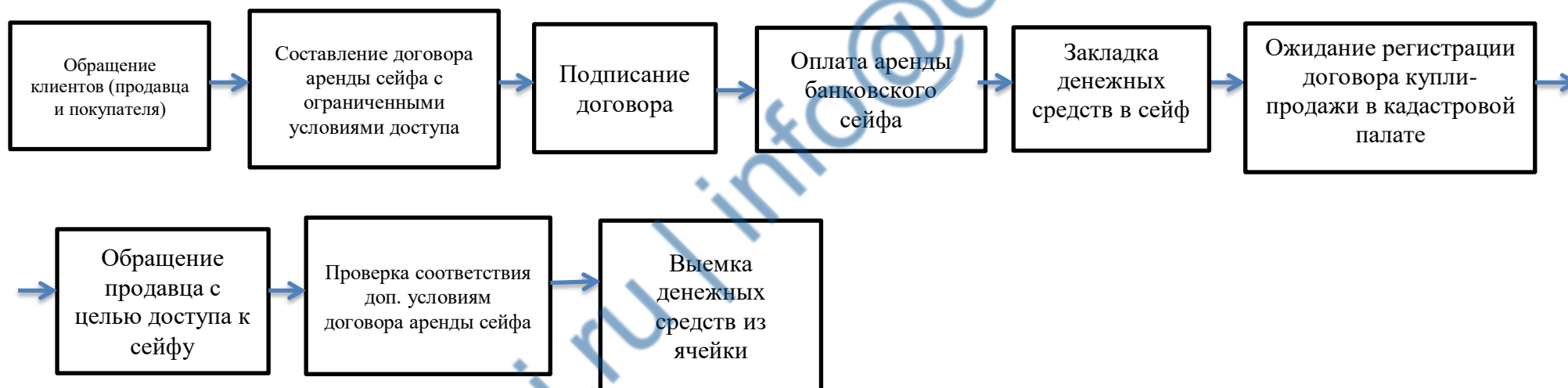


Рисунок 7 – Процесс оказания услуг проведения сделки с недвижимостью

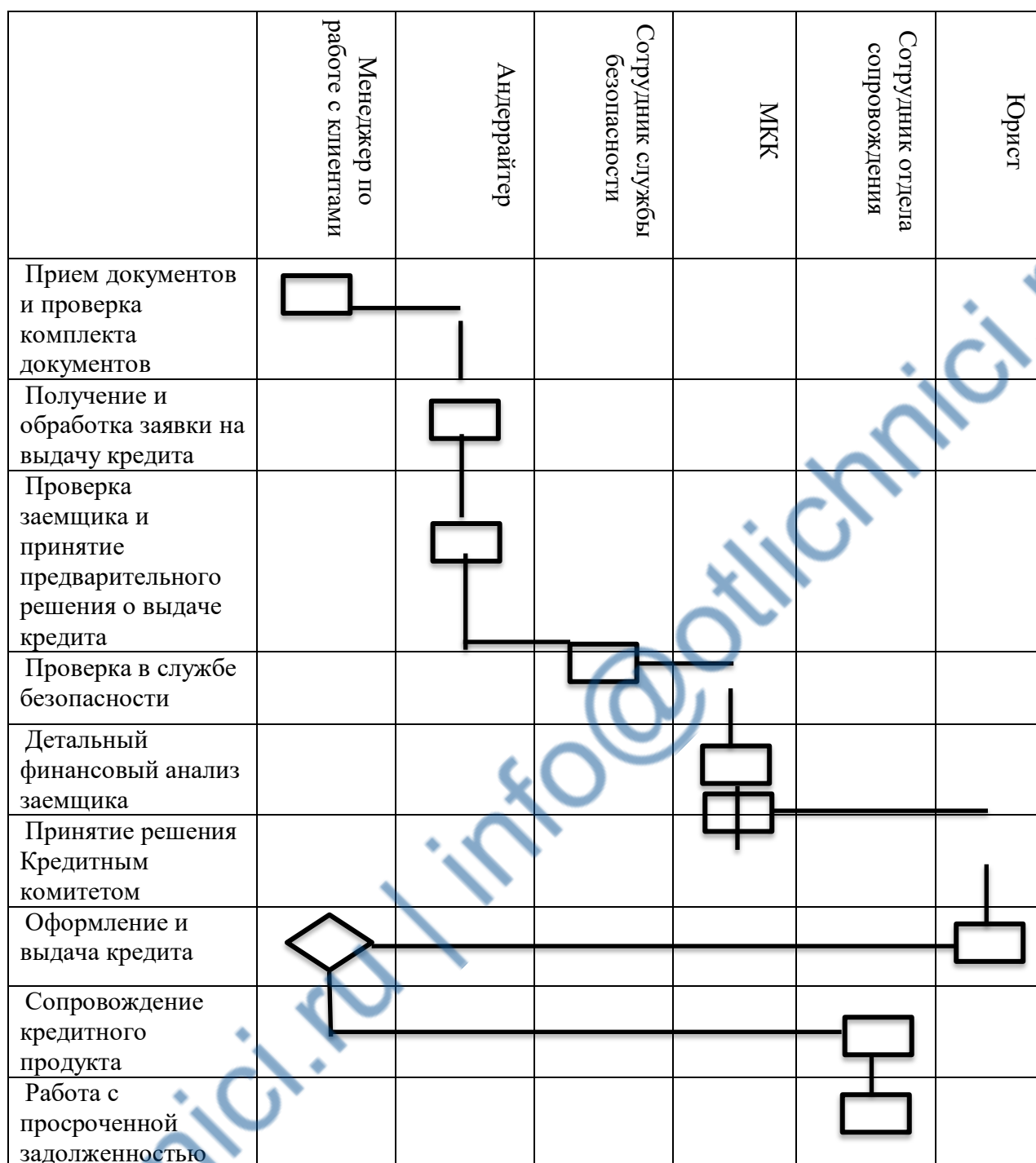


Рисунок 8 – Workflow процесса работы с кредитной заявкой

Опишем процесс более подробно. При обращении клиента в подразделение банка для подачи заявки на ипотечный кредит, менеджер по работе с клиентами определяет возможность подачи заявки, и проверят комплект документов на соответствие требованиям.

Затем документы передаются сотруднику андеррайтинга, который в свою очередь еще раз проверяет данные клиента на достоверность. Следующий этап – проверка службой безопасности на принадлежность к экстремизму, криминалу и

выявление прочих мошеннических действий.

При одобрении службой безопасности сотрудники кредитного комитета рассчитывают платежеспособность клиента и принимают решение об одобряемой сумме. После чего назначается дата сделки, юристы формируют кредитный договор, менеджер по работе с клиентами проводит сделку, оформляет выдачу кредиту.

На этапе действия кредитного договора за клиентом закрепляется менеджер из отдела сопровождения подразделений.

Процесс продажи банковских услуг в коммерческом банке включает в себя следующие этапы:

- 1 этап: Обработка заявки клиента.
- 2 этап: Сбор данных о клиенте.
- 3 этап: Оформление договора.
- 4 этап: Оформление банковского продукта.

В свою очередь, процесс обработки заявки клиента можно также декомпозировать следующим образом:

- 1 этап: Получение заявки клиента.
- 2 этап: Проверка заявки на возможность реализации.
- 3 этап: Проверка на ранее оказанные банковские услуги.
- 4 этап: Передача заявки на выполнение.

В связи с тем, что потребности клиентов постоянно меняются, компания должна регулярно пересматривать свои ключевые процессы, с этой целью рекомендуется выполнять следующее:

- ясно понимать потребности клиентов, и следить за их изменениями,
- документировать процессы удовлетворения потребностей клиентов и распределять ответственность за эффективное протекание этих процессов, что облегчит межфункциональное управление процессами,
- точно измерять параметры процессов,
- руководители должны оценивать эффективность процессов, на основе измерений, и своевременно вносить коррективы в их работу,
- улучшать процессы для повышения конкурентоспособности компании.

Основная цель при работе в области кредитования заключается в качественной обработке каждой заявки, максимизации одобренных заявок и их конвертации в оформленные.

В таблице 5 представлен отчет по ипотечным заявкам Московского региона за 2 полугодие 2022 года. В графе «подано» отражены заявки, поданные в конкретном месяце.

Таблица 5

Отчет по ипотечным заявкам Московского региона за 2 полугодие 2022 года

	Подано		Рассмотрено		Одобрено		Отказ клиента до решения		Выдано	
	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт	тыс.руб.	шт
декабрь	2688223	454	2611896	401	2156236	389	387569	65	975690	211
ноябрь	2152576	389	2695698	344	2289654	301	301578	45	965412	178
октябрь	2005987	354	1969636	302	1528745	286	298745	38	968456	175
сентябрь	1985236	338	1528691	301	1149653	254	299365	39	621154	101
август	1567896	304	1245256	286	1148698	254	359748	54	435896	89
июль	1075289	286	1047150	240	938724	222	182421	44	183357	66
итого	11475207	2125	11098327	1874	9211710	1706	1829426	285	4149965	820

Представлены плановые показатели с разбивкой по месяцам на 2 полугодие 2022 года (таблица 6).

Таблица 6

Плановые показатели с разбивкой по месяцам на 2 полугодие 2022 года

	План, тыс. руб.	Качество выполнения, %
декабрь	910000	107,2187
ноябрь	882000	109,4571
октябрь	882000	109,8023
сентябрь	700000	88,73629
август	660000	66,04485
июль	404000	45,3854
итого	4438000	93,5098

Качество выполнения плана показывает, на сколько процентов выполняются поставленные цели. Из таблицы видно, что плановые показатели достигаются не

всегда. Порой планы выполняются даже меньше чем на 50 %, в тоже время в целом за 2 полугодие 2022 года, соотношение фактических показателей к плановым находится на достаточно высоком уровне и составляет 93,5 %.

Для того чтобы определить эффективность банковских услуг, необходимо рассчитать затраты времени и трудоемкости. В таблице 7 произведен расчет совокупных затрат на обработку кредитных заявок.

В расчет берется количество заявок на одного менеджера по работе с клиентами, с дальнейшим отсеиванием на разных этапах процесса.

Таблица 7

Расчет трудоемкости

Шаги	Длительность (час.)	Частота (мес.)	Трудоемкость (мес.)	Трудоемкость (год)
Прием и проверка документов	1	15	15	180
Получение и обработка заявки на выдачу кредита	1	15	15	180
Проверка заемщика и принятие предварительного решения о выдаче кредита	2	15	30	360
Проверка в службе безопасности	2	12	24	288
Детальный финансовый анализ заемщика	3	11	33	396
Принятие решения Кредитным комитетом	1	10	10	120
Оформление и выдача кредита	1	9	9	108
Сопровождение кредитного продукта	1	9	9	108
Работа с просроченной задолженностью	2	2	4	48
Итого	14	98	149	1788

Полный цикл обработки кредитной заявки занимает 14 часов, т. е. 2 рабочих дня. Наиболее длительный процесс – это детальный финансовый анализ заемщика, поскольку требуется доскональное изучение финансового положения заемщика в целях недопущения просрочек по кредиту, что позволит получать стабильную прибыль.

Рассчитаем эффективность работы:

По производственному календарю среднее годовое рабочее время в 2022 году составило 1974 ч.

Потери рабочего времени в среднем составляют 20 % и равны 394,8 ч.

Чистое рабочее время = 1974 ч. - 394,8 ч. = 1579,2 ч.

Эффективность работы = 1788 ч. / 1579,2 ч. = 1,13.

Далее данный бизнес-процесс можно разбить на подпроцессы:

1. обработка заявки;
2. сбор данных;
3. оформление договора;
4. заключение сделки.

По статистике в среднем по Московскому региону в день принимается 16 заявок на ипотечный кредит, из них на рассмотрение направляется 14 и в дальнейшем выдается 6.

Исходя из этих данных, по каждому подпроцессу возможно произвести анализ финансовых и временных затрат.

Показатели и расчеты приведены в таблицах 8-11.

Отсюда средние совокупные годовые затраты среднестатистического банка составили: 5750, 16 часов и 60 735 423 руб.

Проблемная диагностика показала, что в операционной деятельности коммерческого банка имеют место:

- дублирование данных и низкое качество информации;
- недостаточная прозрачность бизнес-процессов и сложность их отслеживания;
- недостаточная координация между отделами, приводящая к

существенным потерям, и др.

otlichnici.ru / info@otlichnici.ru

Таблица 8

Расчет затрат на обработку заявки клиента

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Количество заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Поступление заявки	0,01	1440	2,3	1442,3	16	5699970	39,52
2	Знакомство с текстом заявки	0,07	1440	16,1	1456,1	16	5754507	276,64
3	Определение требуемого продукта	0,2	2080	46	2126	16	8401952	790,4
4	Подготовка формы для сбора данных о клиенте	0,15	2400	34,5	2434,5	16	9621144	592,8
	Всего	0,43	7360	98,9	7458,9	16	29477573	1699,36

Таблица 9

Расчет затрат на сбор данных о клиенте

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Количество заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Поиск в существующей базе	0,05	700	11,5	711,5	14	2460367	172,9
2	При обнаружении - передача на оформление	0,05	250	11,5	261,5	5	322952,5	61,75
3	При отсутствии в базе сбор основных данных через форму	0,15	720	34,5	754,5	9	1677254	333,45
4	Поиск поручителей	0,15	1125	34,5	1159,5	10	2863965	370,5
5	Анализ финансовой информации	0,15	2800	34,5	2834,5	14	9801701	518,7
6	Подбор оптимальных условий	0,3	2886	69	2955	13	9488505	963,3
	Всего	0,85	8481	195,5	8676,5	14	26614744	2420,6

Таблица 10

Расчет затрат на оформление договора

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Кол-во заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Подготовка договора с данными о клиенте	0,5	540	115	655	6	970710	741
	Всего	0,5	540	115	655	6	970710	741

Таблица 11

Расчет затрат на заключение сделки

№	Шаги подпроцесса	Время выполнения (часы)	Прямые расходы на оплату труда (с учетом количества заявок)	Материально-техническое обеспечение, руб.	Всего затраты, руб.	Количество заявок в день	Годовые затраты	
							руб.	часов
1	Проверка договора клиентом и представителем банка	0,5	900	115	1015	6	1504230	741
2	Подписание договора	0,05	900	11,5	911,5	6	1350843	74,1
3	Передача договора в архив	0,05	540	11,5	551,5	6	817323	74,1
	Всего	0,6	2340	138	2478	6	3672396	889,2

Для определения наиболее проблемных бизнес-процессов была реализована оценка функций с точки зрения времени их выполнения на примере оказания конкретной услуги – выдачи кредита. Процесс обработки запроса на ипотечный кредит в обобщенном виде включает в себя операции, показанные на рисунке 9. Данный процесс включает работу сотрудников от приема документов до вынесения решения.

В подразделении банка заполняется документ – анкета-заявление на предоставление кредита, правильность заполнения которой, а также комплект документов клиента проверяет менеджер по работе с клиентами и сотрудник отдела андеррайтинга (время обработки составляло 0,5 часа, время подготовки документа – 0,6 часа, время ожидания – 1 час).



Рисунок 9 – Процесс обработки в коммерческом банке запроса на ипотечный кредит

После чего работа над заявкой передается сотруднику отдела проверки платежеспособности клиентов (время передачи – 0,1 часа) на предмет анализа платежеспособности клиента. На этом этапе время обработки составляло 1,5 часа, время подготовки – 0,5 часа, время ожидания – 0,3 часа).

Документы передаются сотруднику службы безопасности (время передачи 0,2 часа.), который проверяет их на предмет безопасности и ставит на контроль. Здесь время обработки составило 1,5 часа, время подготовки – 0,3 часа, время ожидания – 0,6 часа.

После чего вся собранная на предыдущих этапах информация поступает сотруднику кредитного комитета для окончательной проверки (время передачи 0,2 часа) и вынесении разрешения об одобрении или отказе. Время обработки – 1,2 часа, время подготовки – 0,5 часа, время ожидания – 1 час.

Фактические временные затраты по данному процессу составили:

Таблица 12

Оценка временных затрат на обработку заявок АКБ Абсолют Банк, час.

Операции	Время обработки	Время подготовки	Время ожидания	Время передачи	Общее время
Ознакомление	0,5	0,6	1	0,1	2,2
Проверка платежеспособности	1,5	0,5	0,3	0,2	2,5
Оценка безопасности	1,5	0,3	0,6	0,2	2,6
Разрешение кредитного комитета	1,2	0,5	1		2,7
Итого	4,7	1,9	2,9	0,5	10

Оценка процесса показала, что при его реализации происходит следующее:

- передача ответственности за передачу документа из одного отдела в другой;
- повторяющиеся действия;
- пробелы в информационных материалах и др.

Это приводит к увеличению продолжительности всего процесса и, как следствие, к удорожанию его стоимости.

Проведена работа по поиску возможных путей решения проблемы неэффективных процессов.

Были выработаны следующие предложения:

- уменьшение количества подключений при передаче данных;
- значительное сокращение времени внедрения процессов за счет их редизайна;
- сокращение времени принятия решений;
- четкое разграничение зон ответственности;
- стандартизация эффективных процессов;
- сократить объем бумажной работы и прочее.

2.3. Анализ объема и динамики жилищного ипотечного кредитования в банке ПАО Сбербанк РФ

Несмотря на это в ПАО «Сбербанк РФ» существует проблема невозвратности ипотечных кредитов. За 2022 год доля невозвратов по ипотечным кредитам составила 14,5 % от общей доли ипотечных кредитов в ПАО «Сбербанк РФ», что на 1,5 % выше показателя предыдущего года.

Таблица 13

Динамика доли невозвратных ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк РФ» на период 2019-2022 гг. [38]

Показатель	2019 г	2020 г	2021 г	За 4 месяца 2022 г	Изменения 2021/2019		Изменения 2021/2020		Изменения 2022/2021	
	Млн руб.	Млн. руб.	Млн руб.		Млн руб.	Абс.	Отн.	Абс.	Отн.	Абс.
Ипотечные кредиты	1384	1918	2174	2220	534	38,5 8	256	13,3 4	46	2,11
Невозврат	163,31	230,16	282,62	321,9	66,848	1,4	52,46	1,22	39,2	1,13

Основными причинами невозвратов ипотечных кредитов могут служить:

1. банкротство физического лица;
2. потеря источника дохода заемщиком;
3. наступления иных событий, не зависящих от заемщиков.



Рисунок 10 – Доля невозвратов ипотечных кредитов в ПАО «Сбербанк РФ» за 4 месяца 2022 г. [38]

Анализируя объемы выданных кредитов ПАО «Сбербанк РФ», следует отметить, что розничный кредитный портфель банка ПАО «Сбербанк РФ» имеет положительную тенденцию: наблюдается ежегодный прирост выдаваемых банком ссуд, при том наибольший рост произошел в период с 2020 по 2021 год.

С 2021 по 2022 гг. объемы кредитования физических лиц значительно замедлились и составили лишь +1,59 % прироста, что в абсолютных показателях обеспечило рост кредитного портфеля банка лишь на 65 млн. руб. за период.

При этом за неполный 2022 год (4 месяца) банк уже успел выдать ипотечных кредитов на сумму 2220 млн. руб., что значительно превосходит годовые результаты банка за 2021 год.

Прирост розничного кредитного портфеля банка за 4 месяца 2022 г. составил + 3,89 %.

Прирост розничного кредитного портфеля в отчетном году произошел за счет роста объемов выдачи автокредитов банка (+70 млн. руб. или 233,33 % прироста), что является достаточно неожиданным в сравнении со спадающей динамикой предшествующих периодов (см. рисунок 11).

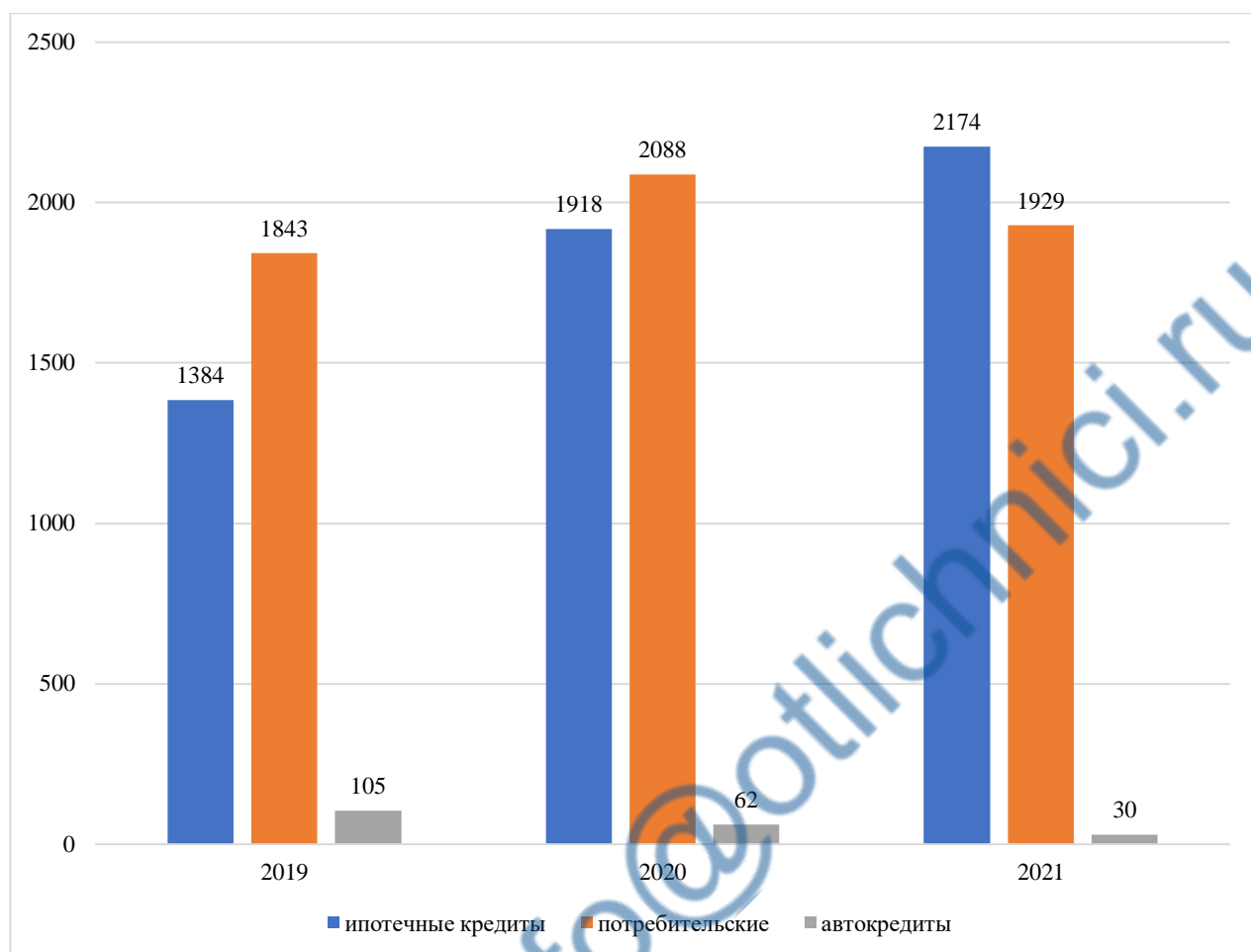


Рисунок 11 – Динамика кредитов ПАО «Сбербанк РФ» за период 2020-2022 гг., млн. руб. [38]

Здесь необходимо также отметить, что в отчетном году ПАО «Сбербанк» был удостоен награды «Лидер рынка ипотечного кредитования» рейтингового агентства «Эксперт РА» в рамках V Ежегодной конференции «Ипотека в России».

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Банк сумел приспособить свои предложения под современные реалии российского общества. Определенно ипотека в ПАО «Сбербанк РФ» и ее условия на сегодняшний день наиболее привлекательны на рынке ИЖК.

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Банк ПАО «Сбербанк РФ» сумел приспособить свои предложения ипотечного кредитования под современные реалии российского общества.

Определенно ипотека в ПАО «Сбербанк РФ» и ее условия на сегодняшний день наиболее привлекательны на рынке ИЖК.

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Otlichnici.ru | info@otlichnici.ru

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК РФ»

3.1. Мероприятия по совершенствованию жилищного ипотечного кредитования в ПАО «Сбербанк РФ»

Сегодня наиболее актуальные вопросы связаны с процессом формирования и развития рынка недвижимости и использованием финансирования вложений в недвижимость в виде ипотеки.

К сожалению, ипотека остается недоступной для большинства россиян вне зависимости от возраста, уровня образования и региона проживания респондентов. 81% населения не могут воспользоваться этим видом кредита. Таковы результаты всероссийского опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований.

Автор исследования О. И. Ларина утверждает, что «... количество россиян, задумывающихся об улучшении жилищной ситуации, неуклонно растет в течение нескольких лет.

В 2020 году их было 23, а в 2021 году – уже около 29 %. Эта тенденция говорит о том, что острота жилищной проблемы для населения России с каждым годом нарастает.

Наиболее остро эта проблема встает у молодых людей в возрасте от 18 до 24 лет и респондентов в возрасте от 25 до 34 лет.

Основная причина, по которой большинство респондентов не могут обратиться в банк за ипотечной ссудой, – это неустойчивый размер доходов» [2].

Рассмотрим рисунок 12.

В 2021 г. на это указали 67, в 2020 г. – 66 %.

Отсутствие уверенности в стабильном доходе не позволяет почти 29% россиян улучшить свои жилищные условия.

Представленные данные еще раз показывают, что большой разрыв между доходами граждан и условиями получения кредита на покупку жилья остается главным препятствием для получения общенационального ипотечного кредита.

Однако, даже если бы банки были более терпимыми к своим потенциальным клиентам, количество людей, желающих взять ипотеку, не увеличилось бы так сильно.

Большая часть россиян считает, что виноваты завышенные ставки. Доля сторонников этого мнения в 2021 году незначительно увеличилась и составляет 39% (против 34% в 2020 году).

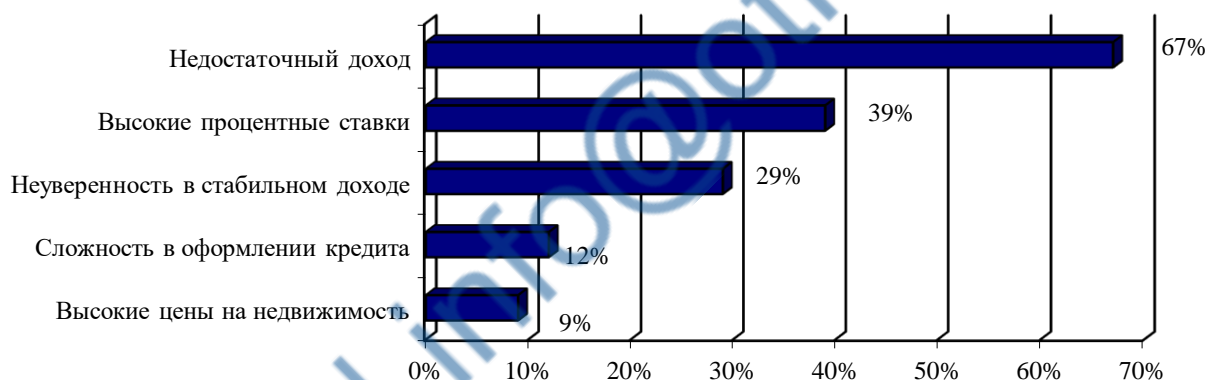


Рисунок 12 – Основные причины, по которым россияне не берут ипотечные кредиты [2]

Согласно опросу, физические лица готовы брать ипотеку на 10 лет в среднем под 7,5 % годовых и платить около 15 000 рублей в месяц.

Тем не менее, даже в таких условиях говорить о серьезном решении жилищного вопроса не приходится.

По данным социологических опросов, проведенных В. А. Боровковой, к наиболее острым проблемам, которые «... сдерживают развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации, относятся:

- 1) Ограниченный платежеспособный спрос со стороны населения.

2) Небольшие объемы и недостаточное качество нового жилья в регионах, что приводит к недостаточному предложению и высокой стоимости жилья.

3) Низкие темпы развития и совершенствования нормативно-правовой базы в сфере недвижимости и несоответствие отдельных законодательных актов.

4) Существующие противоречия в самом Жилищном кодексе, в том числе рассмотрение вопроса о принятии тех или иных изменений. Например, некоторые концепции интерпретируются по-разному и противоречат друг другу в разных частях кода.

5) Слаборазвитый рынок жилья и жилищная инфраструктура. Неэффективно отлажена схема взаимодействия разных субъектов на этих рынках.

6) Большое количество административных препятствий для рыночных единиц.

7) Непрозрачные источники дохода для граждан. Частные работодатели часто скрывают зарплаты своих подчиненных, а банкам приходится использовать другие методы для проверки доходов клиента» [1].

Одна из основных проблем при получении ипотеки заключается в том, что заемщик несет большие расходы и платит почти вдвое большую стоимость недвижимости.

Риск неплатежеспособности клиента достаточно высок, усугубляется штрафами и пени, взимаемыми банком за просрочку платежа.

Наиболее актуальной проблемой для развития ипотечной системы в Российской Федерации можно считать проблему привлечения кредитных ресурсов под долгосрочные ИЖК.

По словам Т. М. Костериной, унификация ипотеки – уже давно обсуждаемая тема. «... это касается единой формы регулирования основных условий предоставления кредита (кредитной карты), подачи заявки на получение ссуды и ипотеки» [3].

На рынке ипотеки в России много положительных тенденций. Среди них следующие.

Несмотря на прекращение некоторыми банками программ ипотечного кредитования во время кризиса, значительное количество кредитных организаций по-прежнему занимаются ипотекой. Кроме того, появляются новые программы, в том числе сложные программы, такие как программы с переменной скоростью.

Есть также перспективы, в том числе:

Во-первых, необходимо сократить сроки привлечения заемщика, подписки заемщика и предмета ипотеки. Это может быть достигнуто путем делегирования определенных этапов ипотечной операции специализированным организациям, брокерам.

На сегодняшний день наиболее распространена система, при которой кредитная организация осуществляет ипотечную сделку с момента привлечения клиента до выдачи государственной зарегистрированной ипотеки.

Во-вторых, необходимо ввести новые программы ипотечного кредитования, чтобы обеспечить большую доступность и привлекательность ипотечных кредитов для населения и помочь решить жилищную проблему для тех, кто не может получить средства, кроме существующих программ. Для развития вторичного ипотечного рынка и снижения рисков, связанных с секьюритизацией ценных бумаг с ипотечным покрытием, мы считаем необходимым законодательно закрепить следующие ипотечные программы:

– Программа Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) - для дальнейшей секьюритизации через АИЖК (соотношение кредит / залог не более 70%);

– Стандартные для всех банков низко рисковые программы – секьюритизация через АИЖК или самостоятельно (соотношение кредит / залог от 70 - 80%);

– Собственные рискованные банковские программы – собственная секьюритизация (соотношение кредит / залог 80-90%, переменные процентные ставки, структурированные продукты) [3].

Кроме того, АИЖК необходимо продолжать содействовать повышению конкурентоспособности малых и средних банков для облегчения им доступа на рынок ипотечного кредитования. В этих целях необходимо несколько расширить программы ипотечного кредитования Агентства с целью обеспечения большего количества участвующих банков.

В-третьих, ссудо-сберегательные компании являются важной составляющей российской ипотечной модели. Деятельность данных организаций ориентирована на тех, кто не может получить ипотечный кредит на стандартных условиях. Целевые индикаторы развития ипотечного рынка представлены в таблице 14.

Таблица 14

Целевые показатели развития рынка ипотеки

Целевые показатели	Ед. изм.	2023 г. (прогноз)	2030 г. (прогноз)
Доля семей, имеющих возможность приобрести собственное жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств.	%	50	60
Количество выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов.	Тыс. шт.	868	873
Доля сделок с ипотекой на рынке жилья.	%	40	50
Доля ипотеки, финансируемой за счет выпуска ипотечных ценных бумаг в общем объеме ипотеки.	%	55	66

Таким образом, можно сказать, что текущее состояние ипотечного рынка характеризуется более медленным ростом, уменьшением объема выданных ипотечных кредитов, повышением процентных ставок и более коротким сроком кредитования. Эти тенденции связаны с негативным влиянием финансового

кризиса, который наиболее ярко проявился в конце 2020-2021 годов. В то же время наибольшее влияние кризис оказал на ипотеку в иностранной валюте.

В целом, взгляды аналитиков на показатели ипотечного кредитования в России неоднозначны: некоторые утверждают, что серьезного кризиса не ожидается; другие предупреждают, что в целом ипотечный кризис уже наступил, но ситуация все еще скрыта за счет инструментов амортизации [1].

В России по-прежнему существует множество проблем, которые мешают активному развитию ипотечного кредитования. Решение проблем ипотечного кредитования – сложная задача, которая затрагивает различные сферы экономики, политики, социальной сферы, строительства и миграции, развитие банковских продуктов и многое другое. Быстро решить все эти проблемы не удастся, на это уходит много времени.

Однако будущее кредитования недвижимости в России выглядит довольно оптимистично, и рано или поздно экономика нашего государства обязательно выйдет на тот уровень, когда ипотечное кредитование будет одинаково выгодно как для банков, так и для широкого круга населения.

Для совершенствования процесса ипотечного кредитования предлагаются следующие мероприятия:

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.

Автоматизированная система оценки кредитоспособности (кредитного скоринга) включает взаимосвязанные элементы, обеспечивающие процесс принятия решения о предоставлении кредита заёмщику и обслуживание кредитного портфеля банка.

2. Налаживание сотрудничества банк-риелтор-клиент. Для более эффективного ипотечного кредитования можно была предложена программа построения сотрудничества ПАО «Сбербанк РФ» с риэлторами, которая включает следующие параметры:

- разработка системы мотивирующего взаимодействия персонала банка различных уровней с риэлторами для активной работы на рынке ипотечного продукта:

– организация обучения специалистов и руководителей банка для деятельности на рынке недвижимости и взаимодействия с риелтором.

1. Создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита

2. Разработка новых банковских продуктов, например «строительство жилого дома».

Рассмотрим данные мероприятия более подробно.

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.

Анализ балансовых данных показал, что в кредитах физических лиц более половины приходится на жилищные и ипотечные кредиты, что формирует низкий уровень диверсификации портфеля кредитов физических лиц по цели кредитования и сроку обслуживания.

Низкая диверсификация портфеля является причиной формирования высоких рисков для банка в будущем, поскольку банку сложно прогнозировать не только финансовое положение заемщика через несколько лет (кредитный риск) но и ситуацию на рынке заемных ресурсов (процентный и рыночный риски), а также следует дополнительно обеспечивать постоянный уровень заемных пассивов, которые, с свою очередь, имеют, имеют меньшие сроки возврата (формируется риск ликвидности).

Для предупреждения этих рисков следует:

– на непрерывной основе осуществлять мониторинг финансового состояния заемщика и предпринимать предупредительные меры в случае его ухудшения;

– расширить порядок обеспечения по жилищным и ипотечным кредитам (например – привлечь в качестве третьей стороны страховую компанию, которая выступала бы в качестве гарантии обеспечения выплат на протяжении всего срока действия кредитных договоров);

– изменить порядок и структуру заемных пассивов, средства от которых направлены на жилищное и ипотечное кредитования (необходимы ресурсы с более сопоставимым сроком привлечения и стабильной процентной

ставкой), таким ресурсом могут выступить ипотечные ценные бумаги.

II. Налаживание сотрудничества банк-риелтор-клиент.

– Риелтор отсеивает «ненужных клиентов» и клиент, пришедший в банк от риелтора с большой вероятностью, получит в банке кредит.

– Риелтор вовремя сможет распознать мошенничество и шанс появления такой ситуации очень низок, так как уже доказано, если сделку купли-продажи с самого начала организывает специалист сертифицированного агентства недвижимости – криминал в данной сделке отсутствует.

Таким образом, риелтор – это важнейшее звено в цепи оформления ипотечного кредита, это определенный помощник для клиента, а также гарант «чистой» сделки.

Следовательно, включение в цепь «банк-клиент» риелтора и преобразование цепи в новую взаимосвязь «банк-риелтор-клиент», это мера, направленная на эффективное развитие программы жилищно-ипотечного кредитования в России.

Изучим плюсы рассматриваемого канала по различным критериям, перечисленные преимущества представлены в таблице 15.

Таблица 15

Преимущества установления взаимосвязи «банк-риелтор-клиент»

Основные характеристики	Плюсы внедрения системы
Чистота совершения сделки «купли-продажи»	Увеличивается, так как разделены как ответственность, так и полномочия
Качество банковского обслуживания	Растет
Емкость каналов обслуживания	Растет
Широта охвата клиентской базы	Растет
Время обслуживания сделки банком	Сокращается, так как происходит снижение числа дублирующих функций
Осведомленность о рынке	Растет
Квалификация сотрудников	Растет, так как накапливается опыт сотрудничества и проведение ипотечных договоров
Диапазон клиентов	Увеличивается, благодаря работе риелтора
Число сделок	Растет

Далее рассмотрим взаимодействие риэлтора с ипотечным консультантом. Изобразим механизм взаимодействия банка и риэлтора графически (рисунок 13).

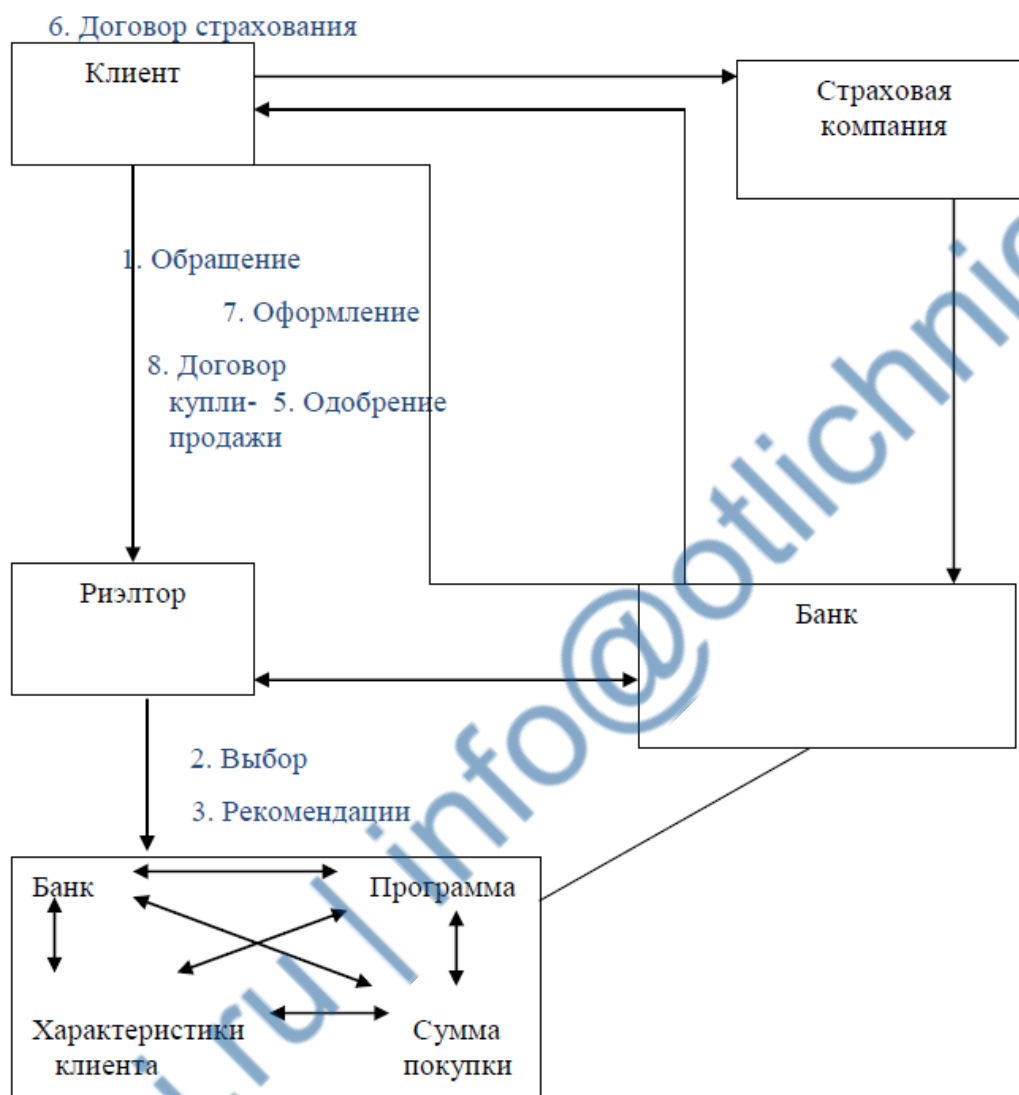


Рисунок 13 – Технологический процесс взаимодействия «банк-риэлтор-клиент»

Для более эффективного сотрудничества можно предложить следующую программу построения сотрудничества «банк-риэлтор-клиент» в ПАО «Сбербанк РФ»:

1. Разработать системы мотивирующего взаимодействия персонала банка различных уровней с риэлторами для активной работы на рынке ипотечного продукта.

2. Необходимо организовать обучение специалистов и руководителей банка для деятельности на рынке недвижимости, а также риэлторов для повышения

эффективности взаимодействия с банком.

3. Каждому из риэлторов в соответствии с условиями обучения банк будет выдавать Сертификаты партнера соответствующего уровня. Наличие Сертификата определенного уровня дает право участнику претендовать на получение ценного приза или подарка в соответствии с условиями акции.

III. Создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита.

ПАО «Сбербанк РФ» планирует сделать рывок в развитии современного клиентоориентированного банка за счет масштабной технологической трансформации.

Цифровые трансформации позволят сделать следующее:

- 1) создать наиболее востребованные клиентами цифровые продукты:
 - персонализация продуктов и ценообразования за счет глубокого понимания индивидуальных особенностей клиентов;
 - сокращение сроков вывода продуктов на рынок. Расширить функции мобильного и интернет-банка, а также повысить удобство его использования.
- 2) повысить производительность операций и сократить их стоимость:
 - сквозная цифровизация процессов и устранение ручных операций для предоставления сервиса в реальном времени, сокращения длительности и стоимости проведения операций;
 - минимизация или отказ от бумажного документооборота.

Однако в результате сокращения расходов путем автоматизации большинства процессов в сфере работы с клиентами, которые не приносят прибыль, возникают ситуации, при которой для клиентов старше 40 лет сложно адаптироваться к новым технологиям, например, возможность оформления заявки на досрочное погашение кредита только через мобильный банк.

Данные ситуации приводят к возникновению негативного отношения у клиентов к банку и отрицательных отзывов о нем, что в будущем может привести к оттоку клиентов.

Для решения данной проблемы банку следует разработать стратегию, при которой переход к новым технологиям будет осуществляться постепенно и в более продолжительный период времени. Так сотрудникам банка следует объяснять клиентам, как с помощью новых технологий они могут удовлетворить свои потребности, чтобы в дальнейшем они уже сами могли выполнять данные действия.

На данный момент ПАО «Сбербанк РФ» активно развивается на рынке ипотечного кредитования. В связи с этим, одной из задач в рамках цифровой трансформации банка можно предложить создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита.

Данный сервис позволит следующее:

1. подать онлайн заявку;
2. прилучить решение;
3. согласовать покупаемый объект недвижимости;
4. при необходимости в кратчайшие сроки получить ответы на возникшие вопросы;
5. получать информацию о регистрации.

С помощью электронного портала клиенты получают возможность проводить сделки купли-продажи недвижимости за один визит в офис банка.

Цифровизация ипотеки позволит:

- Сократить сроки получения ипотечного кредита;
- Развести потоки клиентов;
- Сократить документооборот;
- Повысить эффективность работы сотрудников;
- Сэкономить время клиента, получив конкурентное преимущество;
- Привлекать гораздо больше клиентов за счёт оптимизации процесса.

IV. Разработка новых банковских продуктов, например «Строительство жилого дома».

На сегодняшний день для клиентов разработана широкая линейка банковских ипотечных продуктов, как на готовое жилье, так и на строящееся, а также рефинансирование и нецелевой кредит под залог недвижимости.

Однако следует отметить, что получить ипотечный кредит на покупку жилого дома в банке ПАО «Сбербанк РФ» сложно, а программы для строительства данного объекта недвижимости не существует.

По данным ВЦИОМа в ближайшей пятилетней перспективе спрос на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) будет расти и оценивается примерно в 3 млн. домов. Строительство дома требует больших денежных вложений, поэтому прежде, чем начать строительство многим необходимо накопить средства. В связи с этим, возникает вопрос кредитования на данные цели.

На данный момент количество кредитных организаций предоставляющий ипотечные кредиты на данные цели очень невелико.

Исходя из вышперечисленного, можно сделать вывод, что одним из направлений развития банка ПАО «Сбербанк РФ» на рынке ипотечного кредитования является разработка нового ипотечного продукта «Строительство жилого дома».

На протяжении последних лет в коммерческом банке ПАО «Сбербанк РФ» происходят серьезные изменения в структуре, связанные с созданием универсального банка.

Рассмотрим основные параметры данной программы:

- 1) условия ипотечного кредита:
 - цель – строительство жилого дома (ИЖС);
 - первоначальный взнос – от 25 %;
 - базовая ставка – 9,5 %;

На процентную ставку также будет влиять выбранная программа страхования или дисконт при наличии зарплатного проекта.

- срок – от 1 года до 30 лет;
- сумма кредита – от 600 000 руб. до 8 млн руб.;

- 2) требования к заемщику:
 - возраст – от 21 года до 65 лет;
 - стаж на последнем месте работы от 3 месяцев или 1 месяц после испытательного срока (при наличии такового);
 - общий стаж – от 1 года;
- 3) необходимые документы для подачи заявки:
 - паспорт;
 - СНИЛС;
 - заверенная копия трудовой книжки или трудового договора;
 - подтверждение дохода – справка 2-НДФЛ или справка по форме банка;
 - военный билет (для мужчин моложе 27 лет);
- 4) документы по объекту недвижимости:
 - выписка из ЕГРП или свидетельство о государственной регистрации права собственности;
 - правоустанавливающие документы;
 - техническая документация;
 - проектная документация.

Обеспечением данного кредита является на первом этапе – земельный участок, на втором этапе – введенный в эксплуатацию построенный объект недвижимости. Перечисление денежных средств по ипотечному кредиту производится поэтапно, после документального подтверждения клиентом объема выполненных работ, согласно проектной документации.

Также одним из способов снижения рисков для банка может стать разработка реестра аккредитованных строительных компаний, в которые клиенты смогут обращаться для постройки дома.

На данный момент существующий спрос на программы ипотечного кредитования строительства превышает предложения, в связи с этим в 2022 г. на долю ИЖС пришлось около 12700 кредитов, что составило около 1 %. Внедрение

данного ипотечного продукта позволит привлечь новых клиентов, а значит, и увеличить доход банка.

3.2. Экономическая оценка разработанных мероприятий

Рассмотрим таблицу 16, где представлена эффективность рекомендаций.

Таблица 16

Эффективность разработанных мероприятий

Прямые методы	Косвенные методы
Увеличение строительства доступного жилья для населения	Субсидирование и инвестирование процесса модерации промышленных строительных материалов, ликвидация монополий и сокращение коррупционной практики на девелоперском рынке
Обеспечение жильем различных групп населения с различным доходом	Снижение трансформационных и транзакционных издержек строительства жилья
Субсидирование процентных выплат по ипотечным жилищным кредитам	Разработка и внедрение программы модернизации строительной индустрии
Предоставление ипотечных жилищных кредитов без первоначального взноса для сотрудников бюджетной и социальных сфер	Активизация использования прогрессивных технологий и материалов новых поколений
Внедрение института социальных ипотечных облигаций	Упрощение регламентов и стандартов застройки Рационализация процедуры изменения статуса неиспользуемых территорий на статус земель поселений

Важно задействовать потенциал государственно-частных партнерств в сфере жилищного строительства, что также сформирует ответный импульс для развития ипотечного жилищного кредитования.

Следовательно, благодаря рассмотренным мерам по развитию рынка

ипотечного кредитования можно будет сформировать наиболее эффективную систему рефинансирования ипотечного кредитования в РФ.

Для оценки эффективности новой программы «Строительство жилого дома», рассмотрим пример ипотеки по предложенной программе.

Основные параметры кредита:

1. стоимость строительства – 3 000 000 руб.;
2. первоначальный взнос – 750 000 руб. (Кредит/Залог – 75 %);
3. сумма кредита – 2 250 000 руб.
4. срок кредита – 20 лет или 240 месяцев.

Погашение кредита будет происходить аннуитетными платежами, которые рассчитываются по следующей формуле:

$$A = K * S \quad (3.1)$$

где A – периодическая выплата,

K – коэффициент аннуитета,

S – сумма кредита.

В свою очередь коэффициент аннуитета (K) рассчитывается следующим образом:

$$K = \frac{i*(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \quad (3.2)$$

где i – процентная ставка за один период,

n – количество периодов на протяжении всего действия аннуитета.

Так как кредит погашается ежемесячно, то процентная ставка берется за 1 месяц.

Рассчитаем два варианта процентной ставки:

1 вариант – 9,5 % (с комплексным страхованием);

2 вариант – 10,5 % (страхование только объекта недвижимости).

Таким образом,

$$A_1 = \left[\frac{\left(\frac{0,095}{12}\right) * \left(1 + \frac{0,095}{12}\right)^{240}}{\left(1 + \frac{0,095}{12}\right)^{240} - 1} \right] * 2250000 = 20972,95 \text{ руб.}$$

В первом случае ежемесячный платеж по ипотечному кредиту составил 20 972,95 рублей. Переплата по кредиту составила 2 783 508,41 рублей.

$$A_2 = \left[\frac{\left(\frac{0,105}{12}\right) * \left(1 + \frac{0,105}{12}\right)^{240}}{\left(1 + \frac{0,105}{12}\right)^{240} - 1} \right] * 2250000 = 22463,55 \text{ руб.}$$

Ежемесячный платеж по ипотечному кредиту составил 22 463,55 рублей.

Переплата по кредиту составила 3 141 251,39 рублей.

Определим примерное количество людей, которое воспользуется данной программой.

Для этого используем данные исследования ВЦИОМа, согласно которым в ближайшие пять лет спрос на ИЖС составит 3 млн домов.

Предположим, что 70 % будут приобретаться в кредит, следовательно, в среднем за 1 год ипотекой по программе «Строительство жилого дома» воспользуется 420 000 заемщиков.

Доля ПАО «Сбербанк РФ» на рынке ипотечного кредитования составляет 23,71 %, значит, количество кредитов, оформленных в данном банке, составит 99582 штук.

Далее рассчитаем следующие показатели:

- сумму полученных процентов;
- сумму расходов;
- чистую прибыль;
- рентабельность.

Условно предположим, что 85 % клиентов выберут комплексное страхование, остальные 15 % – только объект.

Рассчитаем сумму процентов, которую получит банк:

$$99585 * 0,85 * 2\,783,51 + 99585 * 0,15 * 3\,141,25 = 282\,539\,674,04 \text{ тыс. руб.}$$

Операционные расходы:

$$282\,539\,674,04 * 0,26 = 73\,460\,315,25 \text{ тыс. руб.}$$

Налог на прибыль:

$$(282\,539\,674,04 - 73\,460\,315,25) * 0,20 = 41\,815\,871,76 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем чистую прибыль:

$$\text{ЧП} = \text{полученные \%} - \text{операционные расходы} - \text{налог на прибыль} \quad (3.3)$$

Итого:

$$\text{Чистая прибыль} = 282\,539\,674,04 - 73\,460\,315,25 - 41\,815\,871,76 = 167\,263\,487,03 \text{ тыс. руб.}$$

Общий уровень рентабельность программы ипотечного кредитования «Строительство жилого дома» рассчитаем по следующей формуле:

$$R_{\text{общ.}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Полученный доход}} * 100 \% \quad (3.4)$$

Таким образом,

$$R_{\text{общ.}} = \frac{167263487,03}{282539674,04} * 100 \% = 59,19 \%$$

Общий уровень рентабельности позволяет оценить общую прибыльность, следовательно, исходя из полученного значения, можно сказать, что 1 рубль полученных процентов приносит 59 копеек прибыли.

Итак, сделаем вывод по Главе 3.

ПАО «Сбербанк РФ» – крупнейший банк Российской Федерации и СНГ. Его активы формируют четверть банковской системы Российской Федерации, а доля в банковском капитале составляет около 30 %.

По данным, опубликованным в журнале The Banker (1 июля 2019 г.), Сбербанк занимал 38 место по размеру основного капитала среди всех банков в мире.

Средний дневной объем торгов по акциям Сбербанка занимает около 40% совокупного объема торгов на ММВБ.

Банк ПАО «Сбербанк РФ» сумел приспособить свои предложения ипотечного кредитования под современные реалии российского общества.

Определенно ипотека в ПАО «Сбербанк РФ» и ее условия на сегодняшний день наиболее привлекательны на рынке ИЖК.

В рамках деятельности по жилищному кредитованию ПАО «Сбербанк РФ» сотрудничает с государством и принимает активное участие в реализации федеральных и региональных программ, а также предоставляет льготные условия по ипотечным кредитам для определенных категорий граждан.

Стоит отметить, в последнее время ПАО «Сбербанк РФ» значительно увеличил уровень качества обслуживания, также была расширена линейка предлагаемых банковских продуктов.

Для совершенствования процесса ипотечного кредитования предлагаются следующие мероприятия:

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.
2. Налаживание сотрудничества банк-риелтор.
3. Создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита

4. Разработка новых банковских продуктов, например «строительство жилого дома».

Данные мероприятия совершенствования позволят:

- сократить сроки получения ипотечного кредита;
- нарастить потоки клиентов;
- сократить документооборот;
- повысить эффективность работы сотрудников;
- сэкономить время клиента, получив конкурентное преимущество;
- привлекать гораздо больше клиентов за счёт оптимизации процесса.

Otlichnici.ru | info@otlichnici.ru

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Понятие ипотеки сегодня чаще всего ассоциируется с кредитом на покупку квартиры. Следует признать, что решение проблем ипотечного кредитования в большинстве случаев было недостаточно законодательно урегулировано. На уровне повседневной правовой осведомленности ипотека чаще всего понимается как ипотека квартиры как обеспечение выполнения обязательств по кредитному договору с кредитной организацией, что не совсем верно, поскольку институт ипотеки очень шире, о чем свидетельствуют не только его законодательные положения, но и существующая правоприменительная практика.

В данный момент, основной способ правового регулирования ипотечной деятельности связан с введением новых правовых норм ипотечного кредитования.

В связи с этим создается впечатление, что Центробанк России призван в самое ближайшее время рассмотреть и принять ряд нормативных документов, без которых развитие ипотечного жилищного кредитования станет большим вопросом.

Вторая глава работы посвящена рассмотрению ПАО «Сбербанк РФ», выявлены основные направления деятельности банка на рынке ипотечных кредитов, проведена попытка определить ближайшие перспективы развития настоящего направления, которые, по мнению автора настоящей работы, лежат в развитии рынка ценных бумаг, эмитированных участниками рынка недвижимости.

Стоит отметить, что в ходе изучения программ ипотечного кредитования, предлагаемого ПАО «Сбербанк РФ» своим заемщикам, очевиден фокус руководства банка не только и не столько на доходность операций (которая, тем не менее, не отвергается, а существует на приемлемом уровне), сколько на повышении качества комфорта обслуживания.

Подобный фокус на клиента оправдан как на текущий момент, так и в долгосрочной перспективе, что в полной мере соответствует стратегии развития банка на 2024-2026 год.

Программы обслуживания клиента выстраиваются таким образом, что заемщик, так или иначе сталкиваясь с определенными финансовыми потребностями в первую очередь пытается обеспечить их за счет услуг, предлагаемых ПАО «Сбербанк РФ», в последнюю очередь обращая свое внимание на конкурирующие банки.

Для совершенствования процесса ипотечного кредитования предлагаются следующие мероприятия:

1. Автоматизация процесса определения кредитоспособности лица.
2. Налаживание сотрудничества банк-риелтор.
3. Создание единого электронного сервиса для оформления ипотечного кредита.
4. Разработка новых банковских продуктов, например «строительство жилого дома».

Данные мероприятия совершенствования позволят:

- сократить сроки получения ипотечного кредита;
- нарастить потоки клиентов;
- сократить документооборот;
- повысить эффективность работы сотрудников;
- сэкономить время клиента, получив конкурентное преимущество;
- привлекать гораздо больше клиентов за счёт оптимизации процесса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты

1. Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 года «Об ипотеке (залоге) недвижимости» (в редакции от 30.12.2020 № 514-ФЗ).
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.01.2021).
3. Федеральный закон № 218-ФЗ от 30 декабря 2004 «О кредитных историях» (в редакции от 31.07.2020 № 302-ФЗ).
4. Федеральный закон № 215-ФЗ от 22 декабря 2004 «О жилищных накопительных кооперативах» (в редакции от 27.06.2019 № 151-ФЗ).
3. Федеральный закон № 190-ФЗ от 18 июля 2009 «О кредитной кооперации» (в редакции от 13.07.2020 № 196-ФЗ).

Специальная литература

4. Агеева, Н. А. Основы банковского дела: учеб. пособие / Н. А. Агеева. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2019. – 274 с.
5. Андрюшин, С. А. Банковские системы: учебное пособие / Андрюшин С.А.; Финансовая Академия при Правительстве РФ. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 384 с.
6. Баронин, С. А. Ипотечное кредитование жилищного строительства: учебное пособие / под общ. ред. С.А. Баронина, В.С. Казейкина. – М.: ИНФРА-М, 2018 – 189 с.
7. Банковский менеджмент: учебник / Я. Ю. Радюкова, О.Н. Чернышова, А. Ю. Федорова [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 379 с.
8. Бибикина, Е.А. Кредитный портфель коммерческого банка: учеб. пособие / Е.А. Бибикина, С.Е. Дубова. – 3-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2019. – 128 с.

9. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 592 с.
10. Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020. – 432 с.
11. Горелая, Н. В. Организация кредитования в коммерческом банке: учеб. пособие / Н.В. Горелая. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.
12. Гусев, А. П. Банкротство: пособие для предпринимателя: пособие / А. П. Гусев. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. – 94 с.
13. Грачева, Е. Ю. Банковское право Российской Федерации: учебник / Е. Ю. Грачева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2021. – 336 с.
14. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка: учебник / Е.Б. Герасимова. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.
15. Казимагомедов, А. А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: Учебник / Казимагомедов А. А. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 502 с.
16. Коробова, Г. Г. Банковские операции: учеб. пособие / под ред. Ю.И. Коробова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2018. – 448 с.
17. Казимагомедов А.А. Банковское дело: Организация и регулирование. – М.: Academia, 2018. – 320 с.
18. Канурин, В.С. Кредитоспособность заемщиков как элемент экономической безопасности коммерческого банка на примере ПАО «РОСБАНК» // Наука и образование сегодня. – 2020. – №5 (52). – С. 36-41.
19. Киреев, В.Л. Банковское дело: Учебник. – М.: КноРус, 2018. –240 с.
20. Коробова, Г.Г. Банковское дело. – М.: Экономист, 2017. – 751 с.
21. Кукота, В.А. Методы оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка // Вестник науки и образования. – 2017. – № 11 (35). – С. 47-49.
22. Минина, А.И. Сравнительный анализ методик оценки деятельности коммерческих банков // Молодой ученый. – 2018. – №13. – С. 240-243.

23. Лассен, Т. Банковские ипотечные ценные бумаги (Covered Bonds) в России и за рубежом: учебник / Т. Лассен. – М.: Статут, 2019. – 224 с.
24. Маркова, О. М. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 496 с.
25. Маркова, О. М. Операции сберегательных банков: Учебное пособие / Маркова О.М., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 288 с.
26. Николаева, Т. П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Т. П. Николаева. – 2-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2020. – 377 с.
27. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Е.А. Звонова, М.А. Белецкий, М.Ю. Богачева, О.Ю. Дедушева; под ред. Е.А. Звоновой – М.: Инфра-М, 2018. – 632 с.
28. Оценка бухгалтерский кредитоспособности предприятия-заёмщика / А.В. Афонасьев, Е.В. Евдокимов, Д.В. [и др.]. // Молодой ученый. – 2020. – № 3 (293). – С. 317-319.
29. Попова, И. В. Финансы, денежное обращение и ипотека: Учебное пособие / Попова И.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 304 с.
30. Печникова, А. В. Банковские операции: учебник/ Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова, А.В. Печникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 336 с.
31. Стародубцева, Е. Б. Банковское дело: учебник/ Е.Б. Стародубцева. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 464 с.
32. Тавасиев, А. М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.
33. Тавасиев А.М. Банковское дело: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2017. – 647 с.
34. Фаронов В.В. Банковское дело (для бакалавров). – М.: КноРус, 2017. – 800 с.

35. Эриашвили, Н.Д. Банковское право: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Финансы и кредит» / Н.Д. Эриашвили. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 615 с.

36. Чхутиашвили, Л. В. Банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/610284> (дата обращения: 16.02.2023).

37. Статистика | Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 16.02.2023).

38. Официальный сайт ПАО «Сбербанк РФ». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/> (дата обращения: 16.02.2023).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Сведений об источниках рефинансирования ИЖК

Источник рефинансирования	01.01.2019			01.01.2020			01.01.2021			01.01.2022		
	Объем рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (прав требования), в млн. рублей											
	кол-во, ед.	рублей	вал.	кол-во, ед.	рублей	вал.	кол-во, ед.	рублей	вал.	кол-во, ед.	рублей	вал.
1.Рефинансировано ипотечных кредитов с продажей пула (прав требования)	187	85 156	5 060	160	194 201	2 036	166	225 834	2 379	133	76 060	4 209
1.1 КО	57	14 081	4 083	44	13 192	188	44	17 358	286	35	10 770	2 870
1.2 Специализированные организации-резиденты	119	68 423	929	108	179 262	1 823	114	205 477	1 998	92	64 472	1 322
1.3 Специализированные организации-нерезиденты	3	36	48	2	9	0	1	1 328	95	1	10	0
1.4 Прочие организации	7	2 607	0	5	1 603	0	6	1 669	0	4	808	0
1.5 Управляющие компании, паевых инвестиционных фондов	1	9	0	1	134	25	1	2	0	1	0	17
2. Рефинансирование ИЖК с сохранением актива на балансе КО	2	11 635	0	2	34 294	0	3	42 312	0	3	12 148	208

Приложение 2

Сведения об ИЖК, предоставленных физическим лицам-резидентам, и приобретенных правах требования по ним в рублях за 2019-2022 гг.

Год	Число выданных кредитов	Объем выданных кредитов, млн. рублей	Задолженность по выданным кредитам, в млн. рублей		Средневзвешенный срок кредитов выданных		Средневзвешенная ставка, в % по кредитам, выданным		Приобретенные КО права требования по ИЖК, млн. рублей
			всего	в т. ч. просроченных	с начала года	в течение месяца	с начала года	в течение месяца	
2019	690 050	1 017 316	1 874 345	27 533	179,5	183,4	12,29	12,67	63 271
2020	823 175	1 338 731	2 536 869	25 443	176,4	176,4	12,44	12,12	61 709
2021	1 012 064	1 753 294	3 391 888	28 954	179,5	177,9	12,45	13,17	72 229
2022	699 419	1 157 760	3 851 153	39 524	176,4	181,9	13,35	12,92	81 467

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Дипломная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

« _____ » _____ 202__ г.

_____/_____
(подпись) (Ф.И.О.)

Otlichnici.ru | info@otlichnici.ru