

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/diplomnaya-rabota/244229>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Деньги, кредит, банки

Содержание

Введение 3

1. Теоретико-методологические основы исследования потребительского кредитования 7

1.1. Экономическая сущность, понятие потребительского кредитования 7

1.2. Классификация банковского потребительского кредитования

.....23

2. Анализ кредитования физических лиц в банке КБЭР «Банк Казани» 45

2.1. Организационно-экономическая характеристика банка КБЭР «Банк Казани» 45

2.2 Анализ кредитования физических лиц в КБЭР «Банк Казани» 50

2.3 Сравнение кредитных ставок и выбор кредитования на примере банка КБЭР «Банк Казани» 65

2.4 Пути совершенствования развития потребительского кредитования в банке КБЭР «Банк Казани» 72

Заключение 84

Список используемой литературы 86

Приложения 91

Введение

В настоящее время современное общество невозможно представить без деятельности банков. В течение последних лет в России наблюдается заметный рост интереса физических лиц к кредитованию. По итогам 2021 года россияне побили рекорд по оформлению кредитов. Объем выданных населению средств достиг 14 трлн. рублей, что приравнивается к выдаче займов суммарно за 2017 и 2018 годы. Такие данные передает «Коммерсантъ» со ссылкой на экспресс-оценку аналитического агентства Frank RG.

Главным признаком потребительского кредитования являются товарно-денежные отношения между банком и заемщиками, которым предоставляются денежные средства на личные, бытовые и иные нужды на основании договора.

Объемы кредитования физических лиц – актуальный показатель банковской деятельности, который определяет всю величину спроса потребителей на данные банковские услуги, образовавшиеся за определенный интервал времени. По данным Центрального Банка можно оценить рост или падение уровня потребительского кредитования в целом по стране.

Объем кредитования составил 6,9 трлн. руб., что больше значений 2020 года на 37%. Нецелевые займы остаются самым востребованным видом кредитования. ВТБ выдал 1,6 млн. таких ссуд наличными, что превышает показатели 2020 года в 1,5 раза. Кредитный портфель в сегменте вырос на 24%, превысив 1,8 трлн. руб. Онлайн россияне получили 660 тыс. займов на 404 млрд. руб. К концу года доля дистанционных продаж достигла 41% (+14% год к году). По объему выданных кредитных средств наличными лидирует Москва и Подмосковье – 383,7 млрд. руб.

Актуальность работы состоит в том, что в настоящее время кредитование физических лиц приобретает важную роль в экономике страны. Область потребительского кредитования является основным источником дохода для коммерческих банков, что обуславливает высокую конкуренцию между организациями в предоставлении кредитных продуктов населению. Соответственно, оценка организациями своего кредитования и формирование перспективного развития являются актуальными вопросами.

Развитие потребительского кредитования зависит от степени заинтересованности банков в ресурсном обеспечении кредитных операций, а также спроса населения на кредитование. При этом возможность и желание физических лиц использовать банковские кредиты зависит от макроэкономического развития.

В настоящее время задачей России выступает повышение уровня благосостояния и уровня жизни населения в стране. Необходимо повышать уровень финансовой грамотности лиц. А также обязательное условие – это сдерживание роста инфляции в стране. Данные факторы вместе будут способствовать росту

эффективности потребительского кредитования и снижению объемов задолженности. От этого повысятся показатели банковского сектора в стране и вырастет национальная экономика России в целом.

Объектом данной работы выступает коммерческий банк ООО КБЭР «Банк Казани»

Предмет работы — экономические отношения, возникающие в процессе организации потребительского кредитования в коммерческом банке.

Целью данной работы является выявить пути совершенствования потребительского кредитования.

Из данной цели были поставлены следующие задачи:

1. рассмотреть сущность потребительского кредитования, его цели и задачи;
2. изучить нормативно-правовое регулирование потребительского кредитования;
3. провести характеристику процедуру выдачи потребительского кредитования;
4. провести оценку потребительского кредита в КБЭР «Банк Казани»;
5. проанализировать организацию потребительского кредитования
6. выявить проблемы потребительского кредитования в КБЭР «Банк Казани»;
7. провести анализ перспектив развития потребительского кредитования в КБЭР «Банк Казани»;

Структура работа включает в себя введение, две главы, заключение, список использованных источников, а также приложения.

В первой главе рассматриваются теоретико-методологические основы исследования потребительского кредитования, а именно, сущность и виды потребительского кредитования, классификация банковского потребительского кредитования.

Во второй главе анализируются тенденции потребительского кредитования в КБЭР «Банк Казани», а именно, организационно-экономическая характеристика банка КБЭР «Банк Казани», анализ кредитования физических лиц в КБЭР «Банк Казани», сравнение кредитных ставок и выбор кредитования на примере банка КБЭР «Банк Казани», также пути совершенствования развития потребительского кредитования в банке КБЭР «Банк Казани».

Для написания работы были использованы учебные пособия по банковскому делу, журнальные статьи, исследования специалистов в области банковского рынка, банковские порталы, внутренние материалы и отчетность КБЭР «Банк Казани» и ресурсы Интернет.

1. Теоретико-методологические основы исследования потребительского кредитования

1.1. Экономическая сущность, понятие потребительского кредитования

В современных условиях развития экономических отношений банковское кредитование хозяйствующих субъектов приобретает все большую роль. Так, эффективное взаимодействие кредитные отношения между коммерческими банками и их клиентами строится на основе действия закона спроса и предложения на кредитные продукты.

Кредитная политика банка представляет собой важнейший элемент политики организации в части размещения финансовых ресурсов с целью получения доходов, которая регулирует основные направления формирования кредитных отношений с клиентами. Ориентация на потребности клиентов при разработке кредитной политики банка является важным условием эффективного функционирования банка, поскольку именно спрос со стороны клиентов определяет привлекательность тех или иных видов кредитных продуктов.

Существуют разные подходы к понятию «кредитный продукт» различных авторов, есть несколько определений для банковского кредитного продукта.

Так, можно сказать, что «кредитный продукт» - производное понятие от более общего понятия банковских продуктов. Кроме этого, существует наличие взаимосвязи с другим понятием – «банковские (кредитные) услуги».

Банковский продукт представляет собой цикл последовательных операций, сущность которых состоит в предложении клиенту определенной группы услуг. В частности, если речь идет о кредитовании физических и юридических лиц, то имеется в виду банковский кредитный продукт.

Кредит — это термин, который обычно используется в бухгалтерском и финансовом мире и имеет разные значения. Основное определение кредита - это соглашение между кредитором и заемщиком, в котором кредитор соглашается предоставить определенную сумму денег заемщику. Заемщик, в свою очередь, соглашается погасить деньги в будущем с процентами на непогашенный остаток.

Кредитный продукт – это особый вид банковского продукта, внутреннее содержание которого заключается в том, чтобы установить, развить и/или прекратить кредитные взаимоотношения между банком и его клиентами.

Из вышеизложенного следует, что акцент на внутреннее содержание банковского кредитного продукта и его «клиентоориентированность» являются ключевыми моментами при определении кредитного продукта. В более широком понимании кредитный продукт представляет собой совокупность упорядоченных услуг, операций и инструментов для осуществления процессов кредитования, удовлетворяющих потребности клиентов банка.

Кредит также может относиться к кредитоспособности заемщика, то есть способности погасить предоставленный кредит в установленный срок. Предоставляя кредит индивидуальным и корпоративным заемщикам, кредиторы выдают кредит, основываясь на своей уверенности в том, что заемщик вернет то, что он заимствовал, плюс проценты, взимаемые по кредиту.

В бухгалтерском учете термин «кредит» может использоваться для обозначения бухгалтерской записи, которая уменьшает активы или увеличивает обязательства в балансе.

Понятие кредита было впервые использовано в 1520-х годах. Прежде чем предоставлять заемщикам кредитные средства, кредиторы в древние времена оценивали кредитоспособность потенциального заемщика только по его репутации. Эта концепция была не такой продвинутой, как сегодня, и трейдеры принимали решения о кредитовании, основываясь на своем личном мнении и убеждениях о заемщике. Такой метод был субъективным и, следовательно, подвержен предвзятости и манипулированию и блокировал потенциально заслуживающих доверия заемщиков. В настоящее время процесс оценки кредитоспособности потенциального заемщика предполагает более объективный подход по сравнению с субъективным подходом в прошлом. Вместо того, чтобы полагаться на мнения и личные убеждения, кредиторы теперь оценивают кредитную историю заемщика, просматривая его кредитный отчет, который получают из кредитных бюро. Кредитный отчет показывает сумму кредита, который заемщик заимствовал за последние один-семь лет, сколько он заплатил, своевременность погашения, историю неплатежей, историю аукционов или обращения взыскания и т. д. Кредитные бюро также предоставляют кредит оценка на основе кредитной истории заемщика, и кредиторы полагаются на эту информацию, чтобы определить, следует ли предоставлять кредит.

Выделяют следующие основные виды кредита :

1. Банковский кредит

Банковский кредит относится к общей сумме кредита, доступного физическому или юридическому заемщику от финансового учреждения. Сумма кредита, которую держит финансовое учреждение в любое время, зависит от общей суммы объединенных средств, имеющихся в учреждении, а также от способности заемщика погасить кредит. Кредит, предоставленный банком, может быть использован для финансирования покупки актива, такого как дом или автомобиль, или для финансирования оборотного капитала. Как только кредит предоставляется заемщику, банк требует фиксированного ежемесячного платежа в течение согласованного периода времени. Есть два основных типа банковского кредита, т. е. обеспеченный кредит и необеспеченный кредит.

Обеспеченный кредит — это кредит, обеспеченный таким активом, как автомобиль, сельскохозяйственная техника или дом, который выступает в качестве залога по кредиту. Кредитор налагает залог на актив, заложенный в качестве залога, и заемщик никогда полностью не владеет активом, связанным с кредитом, пока он / она полностью не выплатит долг. В случае дефолта заемщика кредитор имеет право конфисковать актив, заложенный в качестве залога, для возмещения понесенных убытков.

С другой стороны, необеспеченный кредит не обеспечен никаким залогом, и кредитор не может требовать каких-либо активов заемщика для принудительного погашения. Тем не менее, необеспеченные кредитные кредиторы могут по-прежнему прибегать к другим средствам для принудительного взыскания. Например, они могут нанять агентство по взысканию долгов или сообщить о неуплате в бюро кредитных историй.

2. Торговый кредит

Торговый кредит — это форма кредита, которая позволяет покупателю приобретать товары у продавца с соглашением об уплате покупной цены в согласованную дату в будущем. Большинство компаний часто предоставляют торговый кредит как часть условий договора купли-продажи. Однако клиенты, которые получают выгоду от этого соглашения, должны быть финансово стабильными и иметь историю своевременного погашения кредита. Компании, которые предлагают условия торгового кредита, допускают период погашения в течение 30, 60 или 90 дней, и транзакция фиксируется в счете-фактуре. Некоторые клиенты могут договориться о более длительном периоде погашения торгового кредита, и утверждение таких условий зависит от критериев продавца для квалификации сделок торгового кредита.

3. Потребительский кредит

Потребительский кредит определяется как форма личного кредита, когда физическое лицо покупает

товары или услуги без немедленной оплаты. Некоторые распространенные примеры потребительского кредита включают кредитные карты, ссуды до зарплаты, розничные ссуды и т. Д. Потребительский кредит предоставляется банками, кредитными союзами и розничными торговцами, и заемщики должны погасить долг с течением времени с процентами.

Рисунок 1 - Содержание основных операций банка

Рассмотрим точки зрения авторов к понятию «потребительского кредитования».

По мнению Даниленко С. А. «Потребительское кредитование – это важная часть системы кредитных отношений. Основная цель кредитования физических лиц заключается в более полном удовлетворении потребительских нужд населения» .

Власова Н.И. считает, что «потребительское кредитование - это кредитование, предоставляемое банком населению для приобретения предметов потребления» .

С точки зрения Склярской Ю. М., потребительское кредитование рассматривается как отдельная, самостоятельная форма банковского кредита .

А.П. Бондарь определяет потребительский кредит как предоставление ссудной стоимости населению, чтобы использовать ее на потребительские нужды на основе возвратности и, как правило, с выплатой процентов.

С.В. Кудряшов определяет потребительский банковский кредит как один из видов банковского кредита, который обслуживает финансирование личных и хозяйственных нужд потребителей .

В зарубежной практике можно встретить такое определение: «Потребительский кредит – это персональный кредит частному лицу для оплаты личных покупок или услуг».

Э. Рид и Г. Коттер: «Потребительский кредит предназначен для финансирования конечного потребления».

М.И. Туган-Барановский утверждал, что потребительским следует считать кредит, который служит потребностям .

При создании и разработке кредитного продукта коммерческие банки используют четко отработанные и новейшие технологии путем составления технологических карт продукта, включающих в себя технический порядок составления, функциональные обязанности сотрудников, ответственных за разработку продуктов, полученные затраты и будущие доходы.

Кредитный продукт создается исходя из положений кредитной политики банка и потребительских предпочтений клиентов.

С точки зрения социально-экономического значения, кредитные продукты создаются для следующих целей:

- максимизация прибыли банка,
- обеспечение ликвидности активов,
- максимизация степени удовлетворенности потребителей кредитных продуктов,
- максимизация качества и количества кредитных продуктов.

Различные коммерческие банки преследуют разные цели в своей деятельности, имеют свои собственные приоритеты в кредитной политике. Следовательно, сегодня существует необходимость в разработке методических основ и технологий создания и реализации кредитных продуктов.

Таким образом, кредитный продукт является интеллектуальным продуктом конкретного банка, связанный с предоставлением и оказанием банковской кредитной услуги. Финансовый результат от реализации кредитного продукта непосредственно отражается в составе прибыли кредитной организации. Кредитный продукт отражает особенность деятельности кредитной организации на рынке. При этом в некоторых кредитных продуктах услуга по кредитованию может быть совмещена с другими услугами, предоставляемыми другими субъектами (например, страхование, осуществление платежей, риелторские услуги).

Список используемой литературы

1. Гражданский кодекс РФ
2. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 14.04.2022)
3. Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ

4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1
5. Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/about_br/publ/nadzor/ (дата обращения: 14.04.2022)
6. Атажанов, Б.А. Финансовый анализ деятельности кредитных организаций [Текст] / Б.А. Атажанов // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – №3. – с. 54-78.
7. Балабанова И.Т. Банки и банковская деятельность [Текст]/ И.Т.Балабанова. – СПб: Питер, 2019. – 227 с.
8. Банки и банковские операции: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др.; Под ред. проф.Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2019. – 470 с.
9. Белоглазова Б.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 448 с.
10. Белотелова Н.П. Деньги, кредит, банки. – М.: Дашков и К, 2017. – 266 с.
6. Бертонеш М. Управление денежными потоками/М. Бертонеш. – М.: Юнити-Дана, 2018. – 382 с.
11. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2018. – 656 с.
12. Бор, М.З., Пятенко, В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование / М.З. Бор, В.В. Пятенко. – М.: ИКЦ «ДИС», 2018. – 288 с.
13. Бувечич С. Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] / С. Ю. Бувечич. – М.: Экономистъ, 2017. – 235 с.
14. Вешкин Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] / Ю.Г. Вешкин. – М.: Магистр, 2018. – 350 с.
15. Гаврилова А.Н. Финансы организации. – М.: Мнорус, 2016. – 608 с.
16. Глинн Дж. Стратегия банковского бизнеса. – Новосибирск: РАН, 2016. – 313 с.
17. Деньги, кредит, банки : Учебник для бакалавров / под ред. В.Ю. Катасонова, В.П. Биткова. – М. :Юрайт, 2014. 575 с. - ISBN 978-5-9916-3277-5. - (Бакалавр. Базовый курс).
18. Деньги. Кредит. Банки / под ред. Ровенского Ю.А. – М.: ООО «Оригинал-макет», 2016. - с. 320.
19. Деятельность коммерческих банков [Текст]// под ред. Калтырина А.В. - Ростов на Дону: Феникс, 2017. - 384 с.
20. Ермакова Н.Б. Деньги, кредит, банки [Текст]/ Н.Б.Ермакова. – М.: Издательство «РИОР», 2018. – 121 с.
21. Жарковская, Е. П. Банковское дело: учеб. / Е. П. Жарковская. – М.: Инфра-М, 2017. – 691 с.
22. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. - СПб.: Питер, 2018. – 234 с.
23. Жуков Е.Ф. Банковское дело [Текст]/ Е.Ф. Жуков. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 575 с.
24. Жукова, Е. Ф., Эриашвили, Н. Д. Банковское дело: учеб. / Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 575 с.
25. Колесникова В.И. Банковское дело [Текст]/ В.И.Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 548 с.
26. Коробова Г.Г. Банки и банковское дело [Текст]/ Г.Г.Коробова. – М.: Экономиста, 2017. – 772 с.
27. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учеб. пособ. / О. И. Лаврушин. – М.: Кнорус, 2018. – 344 с.
28. Лаврушин, О. И. Основы банковского менеджмента: учеб. пособ. / О. И. Лаврушин. – М.: Инфра-М, 2019. – 144 с.
29. Ларионова И.К. Стратегическое управление. – М.: Дашков и К, 2016. – 274 с.
30. Максютлов, А. А. Банковский менеджмент / А. А. Максютлов. – М.: Альфа-Пресс, 2017. – 368 с.
31. Поздышев В.А. Банковское регулирование в 2016-2017 гг. // Деньги и кредит. - №1. – 2017. – с.9-17
32. Банковское право [Электронный ресурс]: учебник / под редакцией В.С. Белых. — Москва : Проспект, 2018. — 696 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/55054> - ЭБС «Лань» (дата обращения 10.01.2022).
33. Власова, Н. И. Деньги, кредит, банки [Электронный ресурс]: методические указания / Н. И. Власова. — Самара :СамГАУ, 2018. — 43 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/123622>.- ЭБС «Лань» (дата обращения 10.01.2022).
34. Даниленко, С. А. Банковское потребительское кредитование : учебное пособие / С. А. Даниленко, М. В. Комиссарова. — Москва:Юстицинформ, 2018. — 384 с. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/10546> - ЭБС «Лань» (дата обращения 10.01.2022).
35. Мешкова, Е.И. Процентная политика в риск-менеджменте коммерческого банка: монография / Мешкова Е.И. — Москва: КноРус, 2020. — 203 с.
36. Ольхова, Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие / Ольхова Р.Г. — Москва: КноРус, 2020. — 304 с.
37. Наточеева, Н. Н. Банковское дело: учебное пособие для бакалавров / Н. Н. Наточеева, Э. И. Абдюкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 158 с.
38. Рудакова, О.С. Банковские операции: практикум / Рудакова О.С., Мартыненко Н.Н., Соколинская Н.Э.,

Маркова О.М. — Москва: Русайнс, 2020. — 422 с.

39. Русанов Ю.Ю. Банковский менеджмент: учебник/Ю.Ю.Русанов – М.: Магистр: Инфра-М, 2019. – 480 с.

40. Склярова, Ю. М. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров, Л. А. Латышева; под редакцией Ю. М. Скляровой. — Ставрополь:СтГАУ, 2020. — 944 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/169703> - ЭБС «Лань» (дата обращения 10.01.2022).

41. Харлашина, Т.А. Актуальные проблемы кредитования физических лиц / Т.А. Харлашина // Теория и практика современной науки. — 2020. — № 2 (56). — С. 273-275.

42. Шакина, М.Н. Кредитование физических лиц: современные тенденции, проблемы и перспективы развития / М.Н. Шакина // Научный альманах. — 2018. — С. 278-281.

43. Шуллер, О.Д. Банковское кредитование физических лиц в России: состояние, проблемы и решения / О.Д. Шуллер // Журнал. Экономика. Управление. Финансы. — 2020. — № 1 (19). — С. 152-159.

44. Экономический портал: <http://institutiones.com> (дата обращения 14.04.22).

45. Банковский портал: <https://bankir.ru/>(дата обращения 14.04.22).

46. ЦБ РФ: <https://cbr.ru/>(дата обращения 14.04.22).

47. Официальный сайт «Банка Казани» <http://www.bankofkazan.ru> (дата обращения 14.04.22).

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/244229>