

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/40997>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Банковское дело

Содержание

Введение

1 Теоретические основы кредитования физических лиц и депозитной политики в российских коммерческих банках.....	6
1.1 Сущность, формы и виды кредитования физических лиц в российских коммерческих банках.....	6
1.2 Сущность депозитной политики, ее значение в деятельности коммерческих банков.....	10
1.3 Принципы и методы кредитования физических лиц и инструменты формирования депозитной политики в российских коммерческих банках.....	16
2 Анализ кредитования физических лиц и депозитной политики ПАО «Сбербанк России».....	27
2.1 Краткая экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России»....	27
2.2 Анализ эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России».....	31
2.3 Особенности формирования и реализации депозитной политики в ПАО «Сбербанк России».....	37
2.4 Совершенствование системы кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России».....	45
2.5 Направления совершенствования депозитной политики ПАО «Сбербанк России».....	52
Заключение.....	63
Список использованных источников.....	67

Кредит представляет собой экономическую категорию, посредством которой происходит движение денежной стоимости.

Суть кредита, его формы на сегодняшний день, вызывают споры специалистов. Например, если мы помним конец восьмидесятых - начало девяностых годов прошлого века, когда гиперинфляция сделала кредит для заемщика очень прибыльным (в начале кредитного периода сумма кредита была фактически одной, и во время погашения он значительно отличался в сторону множественного сокращения). Наибольшее количество необлагаемых кредитов приходится на тот же период. Похоже, что тема кредитования отдельных лиц на современном этапе развития российской экономики очень актуальна и актуальна. В рыночных условиях важны проблемы, связанные с проблемами и перспективами кредитования физических лиц и их практической реализации. Кредитование банками населения помогает удовлетворить жизненные потребности населения в сфере жилья, различных товаров и услуг.

Глава 1 Теоретические основы кредитования физических лиц и депозитной политики в российских коммерческих банках

1.1 Сущность, формы и виды кредитования физических лиц в российских коммерческих банках
Порядок и условия кредитования в Российской Федерации регулируются главой 42 «Заем и кредит» Гражданского кодекса РФ. В этой главе заем и кредит, как два разных понятия, хотя они и имеют много общего.

Кредиты сегодня являются самой востребованной услугой, предлагаемой банками частным лицам. Классификация кредитов достаточно широка и не может быть строго ограничена перечисленными ниже типами, так как займы для физических лиц постоянно совершенствуются и модернизируются, образуя новые группы и категории.

На сегодняшний день банки выдают займы физическим лицам по следующим направлениям:

- потребительские кредиты;
- целевые займы;
- нецелевые кредиты.

Потребительские кредиты - такие займы выдаются населению для непосредственного удовлетворения их потребительских нужд.

Классифицируются данные виды кредитов по следующим критериям:

- по облику кредитора. В данном случае подразумевается, что кредиты могут выдаваться не только непосредственно в офисе банка, но и в торговых организациях, автосалонах, учреждениях небанковского типа.
- по наличию обеспечения все кредиты можно разделить на залоговые (под залог автомобиля, квартиры, ценных бумаг) и обеспечиваемые (выдаются при условии присутствия поручителя

4

или созаемщика, то есть человека в равной степени отвечающего по обязательствам перед банком и помогающем платить кредит). В настоящее время существуют также кредиты без обеспечения, они предоставляются при наличии достаточного доверия банка к заемщику, при уверенности банка в возврате средств, предоставляемых заемщику во временное пользование.

- по сроку погашения - кредиты, погашаемые в рассрочку или единовременно. К первой категории относятся все виды целевых займов, в том числе ипотека и автокредит, а ко второй группе - экспресс-кредиты, которые должны быть возвращены в банк в течение краткого периода времени и желательно всей суммой долга с начисленными на нее процентами.

1.2 Сущность депозитной политики, ее значение в деятельности коммерческих банков

В современных условиях для эффективного функционирования, развития и достижения своих целей каждый коммерческий банк должен разработать свою собственную политику депозитов, то есть стратегию практического управления. Как вы знаете, привлечение денежных средств и их последующее размещение являются основными формами коммерческой деятельности Банка. Фонд фондов, формируемых на платной основе, используется для инвестиций в активные инструменты. Таким образом, пассивные операции носят первичный характер в отношении большей части банковских операций, направленных на получение дохода. В этой связи привлеченные средства следует рассматривать как отдельный объект политики.

Политика процентных вкладов - это комплекс мер, направленных на мобилизацию банковских средств юридических и физических лиц, а также государственный бюджет в виде депозитов для их последующего взаимовыгодного использования.

Политика депозитов предназначена для обеспечения того, чтобы кредиторы извлекали выгоду из размещения временно свободных средств, а также способности банков выгодно использовать свои хранимые ресурсы в активных операциях. Необходимо учитывать характеристики разных месторождений [18, с. 24]. Политика депозитов - стратегия и тактика коммерческого банка для привлечения средств клиентов на возвратной основе.

Политика депозитов Банка должна включать:

- 1) разработка стратегии реализации деятельности Банка по привлечению средств на депозитах на основе комплексных маркетинговых исследований, то есть условий анализа финансовой среды места и роли Банка в области сбора средств, диагностика и прогнозирование;
- 2) формирование тактики коммерческого банка для разработки, поставки и продвижения новых продуктов банковского вклада для клиентов (в области товарной, ценовой, маркетинговой и коммуникационной политики);
- 3) реализация разработанной стратегии и тактики;
- 4) контроль за осуществлением политики и ее эффективности;
- 5) мониторинг деятельности коммерческого банка по сбору средств [16, с. 44].

5

Основным документом, регулирующим процесс привлечения временно свободных средств предприятий, организаций и общественности на счета Банка в различных видах вкладов (депозитов), является политика Депозита Банка. Этот документ разрабатывается каждым Банком самостоятельно на основе стратегического плана Банка, анализа структуры, состояния и динамики ресурсной базы Банка и исходя из перспектив его развития. Кроме того, используются такие документы, определяющие основные направления и условия размещения

привлеченных средств, как «Кредитная политика Банка» и «Инвестиционная политика Банка».

1.3 Принципы и методы кредитования физических лиц и инструменты формирования депозитной политики в российских коммерческих банках

Каждый из этапов формирования политики депозитов коммерческого банка напрямую связан с остальными и является обязательным для формирования оптимальной политики Депозита и правильной организации процесса Депозита.

Успешное выполнение целей и задач, поставленных Банком в процессе разработки и реализации политики депозитов, во многом зависит от эффективности этого механизма. Для современной юридической школы характерно распределение дополнительных принципов в дополнение к требованиям, изложенным в статье 1 Федерального закона от 2 декабря 1990 года № 395-І «О банках и банковской деятельности». К ним относятся принципы целевого использования и безопасности. Однако этот более широкий подход, определяющий принципы кредитования, не удовлетворяет всех ученых. Так, согласно А. П. Горшкову, формулировка других (дополнительных) принципов в дополнение к установленным законом может только дезориентировать субъектов кредитных отношений и отнести категорию «принципа» к уровню общих правил [24, с. 13].

Эта позиция недостаточно обоснована: общие принципы можно разделить на две группы. Первая группа будет состоять из принципов, перечисленных в статье 1 Федерального закона от 2 декабря 1990 года № 395-І «О банках и банковской деятельности» - основополагающих принципах. Они включают также принцип «безопасности». Дополнительное требование безопасности имеет право на существование как основополагающий принцип кредитования. Вторая группа принципов включает правила, которые включены в банковское кредитование только по воле сторон, то есть если эти требования не включены в кредитный договор, они не должны применяться и не возникают автоматически. Эти требования включают, например, назначение займов [7, с. 340]. Кроме того, принципы кредитования также включают дифференциацию.

Основными принципами индивидов являются: погашение, срочность, оплата, безопасность и дополнительные кредиты и дифференциация. Давайте рассмотрим суть этих принципов более подробно.

Принцип погашения кредита заключается в том, что по окончании кредитного договора заемные деньги должны быть возвращены кредитору в полном объеме (с учетом процентов). В случае непогашения кредита вовремя, заемщику назначаются штрафы (то есть штрафы),

6

размер которых указан в кредитном соглашении. Чтобы гарантировать погашение кредита, используется залог: гарантия, залог.

2 Анализ кредитования физических лиц и депозитной политики ПАО «Сбербанк России»

2.1 Краткая экономическая характеристика ПАО «Сбербанк России»

Сбербанк России является крупнейшим Банком России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предоставляя полный спектр инвестиционных и банковских услуг. Более 50% его акций находятся под контролем ЦБР. Около половины российского рынка частных депозитов, а также каждый третий корпоративный и розничный кредит в России необходим в сберегательном банке. Сбербанк России является монополистом на рынке частных вкладов - он контролирует 47% рынка (основная часть депозитов «физиков» приходится на так называемые пенсионные депозиты в рублях). Следует отметить, что на начало 2002 года его доля составляла 71,4%. Система страхования вкладов и увеличение суммы страхового возмещения способствуют дальнейшему снижению доли рынка, занимаемой Сбербанком. Сбербанк получает зарплату около 11 миллионов человек, а пенсии - 12 миллионов. Банк выдал более 30 миллионов пластиковых карт. Количество банкоматов - более 19 тысяч. По данным журнала The Banker (1 июля 2016 года), Сбербанк занял 43 место по размеру основного капитала (капитала 1-го уровня) среди крупнейших банков мира. Кроме того, Moody's присвоило Банку самый высокий рейтинг в национальном масштабе [17].

В 2016 году российская банковская система поддерживала высокие темпы роста заемных средств, что значительно превысило темпы роста кредитов, в результате чего доля Банка в этих сегментах снизилась за год: в кредитах юридическим лицам - с 31,8% до 31,3%; в виде кредитов физическим лицам - с 32,7% до 31,9%. Более быстрый приток средств клиентов по

сравнению с темпами роста кредитования привел к значительному увеличению ликвидности на рынке и снижению процентных ставок как для банковских кредитов, так и для депозитов. В то время как в первом полугодии реальные процентные ставки практически не изменились, во втором полугодии на фоне инфляции процентные ставки по депозитам стали ниже, чем темпы инфляции. Привлечение средств частных клиентов и обеспечение их безопасности является основой бизнеса Банка, а развитие взаимовыгодных отношений с вкладчиками является ключом к его успеху. К концу 2016 года 47,5% сбережений российских банков были переданы Сбербанку. В течение года остаток депозитов в Сбербанке увеличился на 27,2% и составил 4 689,5 млрд. рублей. Приток более половины средств, обеспеченных срочными депозитами.

2.2 Анализ эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России»

Кредитование физических лиц в ПАО «Сбербанк России» является самым доходным направлением. Для физических лиц банк предлагает выгодные и удобные кредиты с «прозрачными» условиями - без скрытых процентов и комиссий.

Кредитование физических лиц в ПАО «Сбербанк России» занимает более 50% всего кредитного портфеля банка. Основная часть доходов банка в 2016 г. была сформирована по кредитам физическим лицам - 46%. По сравнению с 2015 г., их доля в чистых доходах банка увеличилась на 10% вследствие сложившейся динамики увеличения объемов данного направления бизнеса банка [28, С. 114].

7

В 2015 году около половины портфеля потребительских кредитов составляли кредитные продукты, обеспеченные поручительством и/или залогом. В том числе важным направлением остается кредитование сотрудников компаний, обсуживающихся в рамках зарплатных проектов, что подразумевает поручительство со стороны предприятий, тем самым Банком снижены риски, связанные с возможным мошенничеством.

В 2016 год совершенствовались механизмы оценки заемщиков и технология потребительского кредитования. У пользователей социальной сети «В контакте» появилась возможность оформить онлайн-заявку на кредит ПАО «Сбербанк России» «На всё про всё».

2.3 Особенности формирования и реализации депозитной политики в ПАО «Сбербанк России»

В 2015-2016 годах Сбербанк России увеличил свою долю на рынке депозитов. Таким образом, в 2016 году Банк аккумулировал 52,3% от общего объема ресурсов, размещенных частными клиентами. Доля «Сбербанка России» на рынке кредитования составила 35,4%. Доля на рынке кредитования юридических лиц составила 23,2%. (рис. 7).

Объем средств, привлеченных от частных клиентов, увеличился за 2016 год, на 16,5%. Баланс заемных средств юридических лиц в 2016 году увеличился на 9%. Средний дневной баланс средств, привлеченных от юридических лиц, по результатам работы в 4 квартале 2016 года по отношению к аналогичному периоду 2015 года увеличился почти на 2 млрд рублей (темп роста - 107,1%) (рис. 8).

Рисунок 8 – Динамика среднедневного остатка за 2015-2016 гг., млрд руб.

Возможность комплексного обслуживания крупнейших предприятий страны, имеющих развитую региональную структуру на всей территории России, позволила установить стабильное партнерство с предприятиями крупного бизнеса. Средняя сумма ежедневных остатков на счетах этой группы клиентов в Сбербанке России в 2016 году составила почти 6,0 млрд. Рублей (рост к 2015 году составил 161,7%).

Развитая филиальная сеть Сибирского банка способна в полной мере удовлетворять потребности клиентов малого и среднего бизнеса в банковских услугах. Реализация целевых продаж услуг предприятиям этих сегментов позволила в 2016 году увеличить объем среднесуточных остатков на счетах среднего бизнеса на 46,9%, на счетах малого бизнеса - на 44,5%.

Структура обязательств Сбербанка России по состоянию на 01.01.2013 года показана на рисунке 9.

В течение 2016 года депозиты частных клиентов ПАО «Сбербанк России» разместили около 20,5 млрд. Долларов. По состоянию на 1 января 2017 года объем депозитов в денежном выражении в Волгоградском филиале превысил 109 миллиардов рублей. Динамика привлечения депозитов в 2016 году превысила прошлогодний. В частности, в декабре 2016 года жители Сбербанка России составили 6,6 млрд. Рублей - почти в два раза больше, чем за

тот же период 2016 года (тогда их было 3,8 млрд. Рублей). В то же время, в течение всего 2016

года, клиенты вложили свои сбережения в Сибирский банк на 8 миллиардов рублей больше, чем в предыдущем году.

2.4 Совершенствование системы кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России»

В настоящее время в ПАО «Сбербанк России» существует ряд проблем, связанных с процессом кредитованием физических лиц. Представим основные из них:

- 1) контроль уровня кредитных рисков;
- 2) контроль уровня проблемной задолженности;
- 3) несовершенный процесс работы банка с просроченной задолженностью;
- 4) отсутствие единой методики оценки кредитоспособности заемщика;
- 5) «узкая» кредитная линейка для физических лиц;

Для решения вышеперечисленных проблем ПАО «Сбербанк России» необходимо разработать комплекс мероприятий, обеспечивающих контроль банка над кредитными рисками и просроченной задолженностью.

Для минимизации уровня кредитного риска и рентабельности процесса кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России» необходимо использовать следующие методы [40, с. 30].

1) Первый метод заключается в управлении процентной ставкой по выпущенному кредиту.

Предположим, что Банк, основываясь на двух данных, собирается предоставить каждому из 100 тысяч рублей сроком на 1 год в размере 16% годовых. Но риск невозврата кредита первым заемщиком выше и, следовательно, выше ожидаемой потери Банка. Банку необходимо увеличить ожидаемую отдачу от займа, выданного для компенсации будущих убытков. В этом случае решение заключается в увеличении процентной ставки по первому кредиту. Этот метод в основном используется в ипотечных и автокредитах.

Этот метод является наиболее «справедливым» как для Банка, так и для клиента и имеет следующие преимущества:

- клиент всегда получает сумму кредита, указанную в анкете;
- Банк покрывает свои убытки за счет увеличения дохода по кредиту;
- такая банковская стратегия позволяет эффективно завоевывать рынок, выдавая кредиты большинству клиентов по «плавающей» процентной ставке, рассчитанной с учетом риска кредита.

2) Второй метод заключается в снижении доходов заемщиков с учетом их кредитного риска.

Предположим, что Банк, основываясь на двух данных, собирается предоставить каждому из 100 тысяч рублей сроком на 1 год в размере 16% годовых. Если риск дефолта по первому кредиту выше, сумма, которая будет утверждена по первому кредиту, должна быть меньше второй. С точки зрения Банка сокращение выпущенных средств для более рискованных

клиентов приведет к распределению запланированных выпущенных средств большому числу заемщиков, что снижает общий уровень риска для портфеля.

Преимущества этого метода для Банка:

- перераспределение средств для большего числа участников;
- сокращение общих кредитных обязательств для более рискованной категории клиентов;
- минимизировать ожидаемые потери [40, с. 28].

3) Третий метод представляет собой комплексную меру управления рисками, когда существует дисконтирование доходов заемщиков с учетом риска, а процентная ставка по кредиту увеличивается. Этот метод является оптимальным для Банка, но невыгодным для заемщика, поскольку дисконтирование дохода приводит к уменьшению максимальной суммы кредита, а повышенная процентная ставка увеличивает ежемесячные кредитные обязательства клиента. Этот метод управления рисками в основном используется для кредитных карт, поскольку кредитные карты являются наиболее рискованным банковским продуктом и нуждаются в «жестком» контроле.

2.5 Направления совершенствования депозитной политики ПАО «Сбербанк России»

Сбалансированная система показателей (BSC) - это система управления и измерения и стратегическая система, которая воплощает миссию и стратегию Банка в сбалансированный

набор интегрированных показателей эффективности. Внедрение сбалансированной системы показателей субъектов банковского бизнеса повысит качество управления, продвижение сотрудников на высокоэффективную и стабильную работу, достижение лидирующих позиций Банка на рынках и повышение прозрачности деятельности бизнес-единицы.

Формируемый MTSP позволяет Банку оценивать достижимость своих целей и получать быструю обратную связь по набору показателей, выбранных таким образом, чтобы учитывать все аспекты банковской деятельности, которые являются существенными с точки зрения реализации стратегии.

Анализ системы управления банковским бизнесом с помощью SSP показал, что система основана на четырех основных компонентах: финансах, маркетинге, внутренних бизнеспроцессах, обучении и росте (рисунок 12). Равновесие системы управления представляет собой комплексный подход к оценке и эффективному использованию как материальных, так и нематериальных активов.

Внедрение SSP в деятельность коммерческого банка обусловлено необходимостью сбалансированного управления процессами развития филиальной сети, что в условиях экономического кризиса неизбежно из-за банкротства региональных банков. В связи с тем, что местный спрос на банковские продукты остается, остальные банки занимают освобожденный сегмент банковского рынка. Поэтому в рамках сбалансированной задачи управления были определены следующие этапы формирования ППС для субъекта банковского бизнеса с развивающейся филиальной сетью:

10

Этап 1 - определение стратегии Банка и его передача в плоскость конкретных стратегических целей на основе миссии Банка и иерархии целей.

Этап 2 - подготовка перечня ключевых параметров коммерческого банка с учетом преобладающих и прогнозируемых условий развития отрасли и конкуренции в ней.

Этап 3 - формирование ключевых показателей эффективности на основе параметров управления. Они позволяют отслеживать реализацию стратегии Банка и корректировать его в соответствии с меняющимися условиями, а также обеспечивают основу для планирования оценки бюджета и деятельности каждого сотрудника.

Этап 4 - разработка стратегических инициатив, то есть программ конкретных действий для достижения определенных стратегических целей Банка и целевых значений показателей. Основным результатом внедрения ППС в качестве инструмента сбалансированного управления коммерческим банком является, прежде всего, устранение разрыва между разработкой и реализацией политики депозитов путем комплексного контроля за развитием субъекта. Равновесный процесс управления коммерческим банком представляет собой сложную многоэтапную процедуру, основанную на следующих принципах.

1) Приоритетом в деятельности управленческого персонала коммерческого банка является постоянный анализ финансовых и денежных показателей, характеризующих состояние внешней среды, финансовых инструментов, предлагаемых клиентам банковских операций, в качестве основы для адаптации разработанных планов : стратегические, годовые и оперативные - к изменяющимся условиям.

2) Разработка системы планов: стратегическая, годовая, квартальная, операционная - подчиняется общим целям Банка: обеспечивать его ликвидность и стабильность.

3) разработка стратегического плана основана на разработке стратегии, которая выражается как в количественных, так и в качественных параметрах.

4) стратегия Разработка осуществляется руководством Банка на основе интуиции, опыта, экспертных оценок, специальных аналитических отчетов, подготовленных соответствующими службами коммерческого банка.

5) Горизонт стратегии и развития стратегического плана определяется макроэкономическими условиями. Таким образом, в период 1992-1998 годов годовой план можно было бы рассматривать как стратегический план из-за общей финансовой, экономической и политической нестабильности. Сейчас мы наблюдаем подобную ситуацию.

6) Формирование стратегического плана подчиняется Общим принципам планирования: надежность, динамизм, предвидение. На основе стратегического плана разрабатываются годовые планы с последующей их корректировкой, в которой реализуются принципы:

нацеленность, специфика, ответственность, адаптация к изменяющимся условиям.

7) необходимо перекрестный допрос в разработке стратегии, поскольку деятельность подразделений Банка достаточно взаимосвязана из-за портфеля услуг, предоставляемых клиентам.

11

8) Системный подход к изучению сути банковского управления определяет необходимость комплексной оценки эффективности системы стратегического управления.

Заключение

В ходе исследования были изучены и проанализированы основные моменты по кредитованию физических лиц.

Процесс кредитования физических лиц представляет собой сделку между банком и заемщиком о выдаче денежных средств на условиях, предусмотренных кредитным договором.

В российских банках физическим лицам предоставляют следующие виды кредитования:

- потребительское кредитование;
- ипотечное кредитование;
- автокредитование;
- образовательный кредит;
- овердрафт;
- кредитные карты.

Каждый перечисленный вид кредита выдается на определенных условиях (кредитная ставка, срок, документы) в зависимости от коммерческого банка. Видов кредитов для физических лиц – огромное множество, поэтому каждый заемщик сможет выбрать для себя тот заем, который удовлетворяет все его потребности и соответствует его возможностям.

Список использованных источников

1. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] : учебник / Л.Г. Батракова. – М.: Издательская корпорация «Логос», 2004. – 344 с.
2. Белоусов, А. Л. Формирование законодательства в сфере деятельности по взысканию просроченной задолженности [Текст] / А.Л. Белоусов // Финансы и кредит. – 2016. – № 7. – С. 72-76.
3. Беляев, М.К. Специфические риски потребительского кредитования [Текст] / М.К. Беляев // Банковское дело. – 2007. – № 5. – С. 32-34.
4. Борисов О.В. Потребительское кредитование или жизнь в займы [Текст] / О.В. Борисов // Банковское дело. – 2005. – № 6. – С. 17-18.
5. Вешкин, Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. [Текст] : учеб. пособие / Ю. Г. Вешкин - М. : Магистр, 2007. – 350 с.
- 12
6. Васильева, А.С. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях [Текст] / А.С. Васильева // Финансы и кредит. – 2015. – № 38. – С. 27-38.
7. Виноградова, Т.Н. Банковские операции. [Текст] : учеб. пособие / Т.Н. Виноградова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 384 с.
8. Горбач, П. А. Сумма кредита и лимит: условия договора [Текст] / П. А. Горбач // Банковский вестник. – 2007. – № 10. – С. 51 – 53.
9. Горшков, В.П. Закон о кредите и специфика «денежного обращения» [Текст] / В.П. Горшков // Бизнес и банки. - 1999. - № 14. - С. 2.
10. Гражданский кодекс РФ № 51-ФЗ [Эл. ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс» по состоянию на 01.03.2013 г.
11. Гребенюк, С.Г. Использование современных технологий банковских операций в розничном бизнесе [Текст] / С.Г. Гребенюк // Финансы и кредит. – 2005. – № 8. – С. 25 - 30.
12. Гусева, И.Л. Автокредит: кому это выгодно [Текст] / И.Л. Гусева // Банковское кредитование. – 2005. – № 3. – С. 55.
13. Дуболазов, В.А. Нечетко – множественный подход к оценке кредитоспособности физических лиц [Текст] / В.А. Дуболазов // Финансы и кредит . – 2009. – № 13. – С. 35 – 45.
14. Жарковская, Е.П. Банковское дело: курс лекций [Текст] / Е.П.Жарковская. – М. : Омега – Л, 2004. – 400 с.

15. Жиркина, Н.И. Кредитование физических лиц: содержание роль и принципы организации [Текст] / Н.И. Жиркина // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 4. – С. 338-341.
16. Жуков, Е.Ф. Банки и банковские операции [Текст] : учебник / Е.Ф. Жуков. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 480 с.
17. Земцов, А.А. Кредитный скоринг. Косвенный метод оценки богатства домашних хозяйств [Текст] / А.А. Земцов // Экономика. – 2008. – №2 (3). – С. 17-38.
18. Злобина, Е.И. Особенности развития стандартов кредитования физических лиц в российских коммерческих банках [Текст] / Е.И. Злобина // Финансы и кредит. – 2009. – № 30. – С. 37-42.
19. Иванов, А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт [Текст] : учебник / А.Н. Иванов. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 176 с.
20. Ишина, И.В. Скоринг - модель оценки кредитного риска [Текст] / И.В. Ишина // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 1-8.
21. Каурова, Н.Н. Рынок розничных продуктов: тенденции, перспективы, риски [Текст] / Н.Н. Каурова // Банковский ритейл. – 2007. – № 1. – С. 20-24.
22. Ковалев, В. А. О кредитоспособности заемщика [Текст] / В.А. Ковалев // Деньги и кредит. – 2008. – № 1. – С. 56 – 59.
- 13
23. Козинова, Т. А. Реальная стоимость потребительских кредитов [Текст] / Т. А. Козинова // Финансы и кредит. – 2017. – № 12. – С. 43-46.
24. Колесников, В. И. Банковское дело [Текст] учебник / В. И. Колесников, Л.П. Кропивецкая; под ред. проф. В.И. Колесникова – М. : Финансы и статистика, 2005. – 353 с.
25. Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст] : учебник / Г.Г. Коробова. – М.: Юристъ, 2016. – 751 с.
26. Костерина, Т.М. Банковское дело [Текст] : учебник / Т.М. Костерина.– М. : Маркет ДС, 2008. – 240 с.
27. Кузнецов, Л.А. Оценка кредитной истории физических лиц на основе нечетких моделей [Текст] / Л.А. Кузнецов // Финансы и кредит. – 2008. – № 14. – С. 19 - 26.
28. Лаврушин, О.И. Банковские риски [Текст] учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева; под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2017. – 232 с.
29. Лиманов, К.Д. Банковское кредитование [Текст] : учебник / К.Д. Лиманов. – М. : Инфра-М, 2008. – 349 с.
30. Литвиненко, А.И. Розничные банковские услуги и банковская информационная система. Кредитование физических лиц [Текст] / А.И. Литвиненко // Бухгалтерия и банки. – 2016. – № 7. – С. 37.
31. Макарова, Г.Л. Система банковского маркетинга. [Текст]: учеб. пособие / Г.Л. Макарова. – М. : Финстатинформ, 2006. – 210 с.
32. Малюгин, В.И. Об эффективности статистических алгоритмов кредитного скоринга [Текст] / В.И. Малюгин // Банковский вестник. – 2014. –№ 31. – С. 39-46.
33. Мальцев, Э.В. Скоринговые системы в кредитовании физических лиц [Текст] / Э.В. Мальцев // Банковский ритейл. – 2016. – № 1. – С. 8-12.
34. Маркова, О.М. Коммерческие банки и их операции. [Текст] : учеб. пособие / О.М. Маркова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 397 с.
35. Носова, Т. П. Современная система кредитования физических лиц [Текст] / Т. П. Носова // Финансы и кредит. – 2017. – № 29. – С. 28-31.
36. Пищулин, А.С. Национальные особенности кредитного скоринга [Текст] / А.С. Пищулин // Банковское кредитование. – 2008. – № 1. – С. 20 -21.
37. Пятковский, О.И. Скоринговая система оценки кредитоспособности физических лиц на основе гибридных экспертных систем [Текст] / О. И. Пятковский // Ползуновский альманах. – 2018. – № 2. – С. 127 - 129.
38. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
39. Рыков, И.Н. Скоринг оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов [Текст] / И.Н. Рыков // Финансы и кредит. – 2007. – № 18. – С. 2-9.
- 14
40. Сорвин, С.В. Анализ изменений условий банковского кредитования [Текст] / С. В. Сорвин // Деньги и кредит. – 2015. – № 10. – С. 26-31.

41. Сошина, В.А. Оценка рисков между ценой и качеством [Текст] / В.А. Сошина // Банковское обозрение. – 2017. – № 8. – С. 5 – 8.
42. Тагирбеков, К.Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело) [Текст] / К.Р. Тагирбеков. – М.: Инфра-М, Весь Мир, 2003. – 720 с.
43. Тен, В.В. Проблемы анализа кредитоспособности заемщиков [Текст] / В.В. Тен // Банковское дело. – 2016. – № 3. – С.18.
44. Уланов, С.В. Оценка качества и сравнение скоринговых карт [Текст] / С.В. Уланов. – Экономические науки. – 2017. – №9 (58). – С. 330 –335.
45. Чернобыльская, А.Б. Управление рисками при розничном кредитовании [Текст] /А.Б. Чернобыльская // Банковское кредитование. – 2006. – № 3. – С.43-45
46. Андреева, Г. А. Скоринг как метод оценки кредитного риска [Эл. ресурс] / Г. Андреева// Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks /scoring.shtml>, свободный:– Загл. с экрана.
47. Ковалев, М. Методика построения банковской скоринговой модели для оценки кредитоспособности физических лиц [Эл. ресурс] / М. Ковалев// Режим доступа: <http://www.bsu.by/sm.aspx?guid=49623>, свободный:– Загл. с экрана.
48. Недосекин, А.О., Соложенцев Е.Д. Идентификация скоринговой модели принятия решения о выдаче кредита [Эл. ресурс] / А.О. Недосекин, Е.Д. Соложенцев// Режим доступа: <http://www.ifel.ru/br8/2.pdf>, свободный:– Загл. с экрана.
49. СКБ-банк [Эл. ресурс] // Режим доступа: http://www.sinaragroup.com/about/structure/skb_bank/, свободный: – Загл. с экрана.
50. Скоринг. Применение скоринга при анализе кредитных рисков [Эл. ресурс] // Режим доступа: http://www.financial-lawyer. ru/newsbox/bankiru/bankovskaya_sistema/123-528073.html, свободный:– Загл. с экрана.

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/40997>