

Митрофанова Марина Юрьевна

канд. экон. наук, доцент

Александрова Александра Андреевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

***Аннотация:** в статье рассмотрены перспективы внедрения новых кредитных продуктов в ПАО Сбербанк. Автором выделены перспективные направления развития банковского потребительского кредитования в ПАО Сбербанк.*

***Ключевые слова:** потребительское кредитование, кредитный продукт, овердрафт, кредитная карта.*

В сфере потребительского кредитования работа ПАО Сбербанк России ведется весьма эффективно. Однако существующие условия конкуренции на банковском рынке вынуждают руководителей банка присматриваться к новым платежеспособным и надежным клиентам, не охваченным банковским обслуживанием [1].

К таким клиентам можно отнести корпоративных клиентов банка, так как все операции таких клиентов отражаются в системе банка. Имеющаяся программа кредитования корпоративных клиентов в ПАО Сбербанк России – «Овердрафт» из года в год пользуется все большим спросом и является очень удобной для клиентов. Для развития операций с потребительскими кредитами в ПАО Сбербанк предлагается разработка нового кредитного продукта банка «Участник».

Актуальность данного продукта обусловлена следующим фактом: по истечении года с даты выдачи кредита клиенту по программе «Овердрафт», у большого количества заемщиков возникает необходимость в привлечении нового

подобного кредита, но условия программы «Овердрафт» не позволяют осуществить выдачу аналогичного кредита на тот же банковский счет.

Исходя из этого, рекомендуется осуществить предоставление дополнительного кредита корпоративным клиентам, что позволит повысить конкурентоспособность банка и получить дополнительную прибыль. Таким образом, предлагается эмитировать дополнительную кредитную карту [2. с. 654].

Для развития механизма операций с банковскими картами необходимо внедрять новые технологии обслуживания, одним из вариантов совершенствования механизма и привлечения дополнительных клиентов может являться новый продукт.

Например, целью нового кредитного продукта ПАО Сбербанк «Кредитная карта «Участник» является максимизация прибыли банка, рост конкурентоспособности и привлечение большего числа корпоративных клиентов.

Количество карт корпоративных клиентов на конец 2016 года в региональном отделении ПАО Сбербанк составляет 9640 ед., 79% владельцев данных карт являются потенциальными клиентами, так как соответствуют предъявляемым требованиям к заемщикам: имеют подходящий возраст и уровень заработной платы.

В таблице 1 представлены исходные данные для расчета экономической эффективности кредитного продукта «Кредитная карта «Участник».

Таблица 1

Исходные данные для расчета экономической эффективности кредитного продукта «Кредитная карта «Участник»

| Наименование | Значение |
|--|-------------------|
| 1 | 2 |
| Число корпоративных клиентов | 9640 * 79% = 7616 |
| Годовая % ставка | 25 |
| Кредитный лимит по карте | 50000 |
| Комиссии за снятие денежных средств, % | 3 |
| Комиссия за ведение счета, руб./мес. | 15 |
| Дополнительные средства банка в т. ч.: | 201957,6 |
| Оплата труда операторам, тыс. руб. | 24234,7 |

| | |
|---|---------|
| Оплата посреднических услуг кредитных и других сторонних организаций, тыс. руб. | 14137 |
| Расходы на технико-техническое сопровождение банковских операций, тыс. руб. | 12117,7 |
| Представительские расходы, тыс. руб. | 5049 |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 6866,7 |
| Налог на прибыль, тыс. руб. | 48470,6 |

Таким образом, 7616 чел. корпоративных клиентов – потенциальные заемщики на территории, обслуживаемой отделением ПАО «Сбербанк России». Годовая процентная ставка составляет 25% и применяется к сумме задолженности по состоянию на последний календарный день месяца.

При условии одобрения клиенту максимальной суммы кредита размером 50 000 рублей, полученные годовые проценты составят: $(50000 \times 25\% / 365 \times 30) \times 24 \times 7616 = 187791,8$ тыс. руб.

Размер комиссии за снятие денежных средств составляет 3% от суммы. При условии единовременного снятия всей суммы клиентом: $(50\,000 \times 0,03) \times 7616 = 11\,424$ тыс. руб.

Комиссии за ежемесячное ведение счета – 15 руб. $(15 \times 24) \times 7616 = 2741,8$ тыс. руб.

Итого сумма доходов кредитной организации от реализации кредитного продукта «Участник» составит: 201 957,6 тыс. руб.

Общая сумма расходов, связанных с данным кредитным продуктом на оплату труда операторов, посреднических услуг, технико-технологическое сопровождение операций, представительские, прочие расходы и налог на прибыль, в соответствии с данными таблицы 1 составит 110875,7 тыс. руб.

Таким образом, величина чистой прибыли от внедрения инновационного продукта «Кредитная карта «Участник» следующая:

$$201957,6 - 110875,7 = 91081,9 \text{ тыс. руб.}$$

В таблице 2 представим показатели эффективности нового кредитного продукта «Кредитная карта «Участник».

Таблица 2

Экономическая эффективность нового кредитного продукта
«Кредитная карта «Участник»

| Наименование | Значение |
|--|----------|
| Общая сумма доходов, тыс. руб. | 201957,6 |
| Общая сумма расходов, тыс. руб. | 110875,7 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 91081,9 |
| Общая рентабельность по доходам, % | 45,1 |
| Общая рентабельность по расходам, % | 81,7 |
| Общая рентабельность, % (ЧП/Расходы * 100) | 82,2 |

Исходя из данных таблицы 2 следует, что новый продукт «Кредитная карта «Участник» является эффективным, так как принесет дополнительную прибыль банку и позволит привлечь дополнительных корпоративных клиентов, которые являются более надежной группой клиентов.

Следовательно, можно выделить следующие перспективные направления кредитования в ПАО Сбербанк в соответствии с достигнутыми результатами его деятельности на настоящее время (табл. 3).

Таблица 3

Направления, результаты и ориентиры потребительского
кредитования в ПАО Сбербанк

| Направление | Результаты и ориентиры |
|--|--|
| 1. Развитие ипотечного жилищного кредитования | Достигнутый результат – 55% рынка |
| 2. Совершенствование неценовой конкуренции и банковских технологий | Достигнутый результат – ряд новаций в сфере дистанционного банковского обслуживания, присутствия в социальных сетях, применения инновационной рекламы, инновационный продуктов (например, УЭК) |
| 3. Увеличение объема выпуска кредитных карт | Достигнутый результат – 39% рынка. Ориентир – на увеличение доли и повышение качества. В 2016 году около 69% операций в торговом эквайринге было совершено по кредитным картам. |
| 4. Развитие системы рефинансирования потребительских кредитов | Ориентир – банк не ставит задачу роста рыночной доли; ставится задача сохранения имеющейся позиции на рынке (на уровне немного больше 30%) и получения качественной клиентской базы |

Следовательно, для ПАО Сбербанк наиболее значимыми кредитными продуктами являются ипотечное кредитование и кредитные карты. По объемам кредитования на кредитном рынке ПАО Сбербанк занимает лидирующее положение. Так, по ипотечным программам на долю ПАО Сбербанк приходится более половины рынка, по потребительскому кредитованию – 39%, по операциям с кредитными картами банк занимает треть рынка (38%).

Таким образом, в целях повышения эффективности кредитования может быть рекомендовано:

- развитие льготных программ ипотеки;
- при выдаче новых кредитов клиентам, усиливать внимание к их индивидуальной платежеспособности для того, чтобы избежать принятия клиентами на себя чрезмерной долговой нагрузки;
- расширение выпуска банковских карт, обеспечивающих совмещение функций дебетовых карт с овердрафтом;
- рост реализации кредитных карт, которые являются одним из важных элементов продуктовой линейки банка.

Список литературы

1. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/> (дата обращения: 03.03.2018).
2. Рябина Э.Н. Проблемы кризиса неплатежей в условиях экономической нестабильности / Э.Н. Рябина, М.Ю. Митрофанова // Научное обозрение. – 2016. – №8. – С. 193–198 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26193378>
3. Митрофанова М.Ю. Совершенствование управления кредитными операциями в ПАО «Сбербанк России» / М.Ю. Митрофанова, М.В. Михайлова // Совершенствование финансово-кредитного механизма регионов: Сборник материалов Всероссийской заочной научно-практической конференции. – 2017. – С. 67–73. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29724977>