

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра банківської справи

**РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра**

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою «міжнародний банківський бізнес»

(назва освітньої програми)

на тему: **«ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У БАНКУ»**

Виконавець:

студент ФФБС

Можаяєв О.В.

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

К.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Тарасевич Н.В.

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ОДЕСА – 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. У сучасних умовах провадження банківського бізнесу ринок кредитування фізичних осіб у розвинених країнах є надзвичайно перспективним і одним із таких, що найдинамічніше розвивається. Пояснюється це значним розширенням спектру пропонованих банками інноваційних продуктів і послуг, а також суттєвим збільшенням нових каналів продажів і впровадженням технологічних новинок у процес банківського обслуговування клієнтів. Підвищення ефективності діяльності банків, а відтак – зростання їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках безпосередньо залежить, з одного боку, від затребуваності та популярності банківських кредитних продуктів і послуг, а з іншого – від рівня задоволеності запитів і потреб клієнтів пропонованими банками кредитними продуктами і послугами. В Україні сьогодні спостерігається широкомасштабне застосування банками стратегій агресивного захоплення ринку, утримання клієнтів в довгостроковій перспективі за рахунок впровадження інноваційних технологій продажів і післяпродажного обслуговування на ринку банківських послуг. Проте ефективному провадженню роздрібного банківського кредитування сьогодні перешкоджають розвиток інфляційних процесів, зменшення реальної заробітної плати та низька купівельна спроможність населення, значні витрати на впровадження інновацій і тривалий час їх окупності, низька прозорість комунікацій, недостатня якість фінансового моніторингу, що призводить до зростання кредитних ризиків, а також відсутність у банків планів раннього реагування на потенційні загрози підвищення ризиків.

Мета дослідження – вивчення теоретико-методичних засад і надання рекомендацій щодо удосконалення організації кредитування фізичних осіб в цілому в банківському секторі України та в АТ КБ «ПРИВАТБАНК» зокрема.

Завдання дослідження:

- описати теоретичні засади організації кредитування фізичних осіб у банку та механізму надання і погашення кредитів фізичним особам;
- дослідити нормативно-правове регулювання кредитування банками фізичних осіб;
- проаналізувати стану банківського кредитування фізичних осіб на сучасному етапі в цілому по банківській системі України та в АТ КБ «ПРИВАТБАНК» зокрема;
- запропонувати шляхи удосконалення організації кредитування фізичних осіб в АТ КБ «ПРИВАТБАНК»;
- обґрунтувати доцільність наданих рекомендацій.

Об'єкт дослідження – кредитна діяльність АТ КБ «ПРИВАТБАНК».

Предмет дослідження - теоретичні засади та практичні аспекти організації кредитування фізичних осіб в банку.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої у роботі мети використано такі загальнонаукові та специфічні методи наукового пізнання: історичний та аналітичний (при вивченні сутності та структури ринку роздрібних кредитних послуг банків); графічний (для відображення динаміки основних показників діяльності банків в сфері кредитування фізичних осіб); аналізу та синтезу (при

оцінюванні сучасного стану кредитування фізичних осіб АТ КБ «ПРИВАТБАНК»); факторного та структурно-динамічного аналізу (для розробки рекомендацій щодо удосконалення кредитування населення в банківському секторі України).

Інформаційна база роботи. Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, які регламентують діяльність банків, офіційні дані Національного банку України (НБУ), статистичні дані, аналітичні огляди Державної служби статистики України, Світового банку, матеріали Незалежної асоціації банків України (НАБУ), інформаційно-аналітичних видань, звітність банківських установ, у тому числі і АТ КБ «ПРИВАТБАНК» наукові публікації та монографічні видання вітчизняних і закордонних вчених, періодичні видання, Інтернет-ресурси.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (62 найменування). Загальний обсяг роботи становить 78 сторінок. Основний зміст викладено на 71 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 11 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі кваліфікаційної роботи *«Теоретичні та організаційні засади кредитування банками населення»* головними ознаками роздрібного кредитування є масовість продажу, стандартизація кредитного продукту, невеликі розміри кредиту та нечітке формулювання його мети. Зважаючи на ці характеристики, основний контингент позичальників у роздрібному кредитуванні складають фізичні особи.

Споживче кредитування населення має важливе соціально економічне значення. Воно сприяє підвищенню життєвого рівня населення та більш повному задоволенню його потреб. Суб'єктами споживчого кредитування являються фізичні особи (позичальники), а ролі кредиторів виступають банки та небанківські фінансові посередники (кредитні спілки, ломбарди, страхові компанії-life). Фізичні особи можуть стати суб'єктами кредитних відносин, якщо вони дієздатні в правовому відношенні та мають стабільні гарантовані джерела доходів. Об'єктами банківського споживчого кредитування є витрати, пов'язані з придбанням в особисту власність споживчих товарів тривалого користування, одержанням споживчих послуг, а також витрати інвестиційного характеру, що спрямовані на придбання і будівництво житла.

Правове забезпечення банківського кредитування клієнтів фізичних-осіб та забезпечення належного рівня захисту як кредиторів, так й споживачів, має суттєве значення для успішного розвитку ринку роздрібних фінансових послуг та стабільності фінансового сектору.

Нормативно-правові акти, які регулюють відносини між банками та їх клієнтами у сфері кредитування можна розділити на дві групи. До першої відносяться закони та підзаконні акти, що регулюють кредитні відносини як правовий інститут та різноманітні суміжні з ним сфери (загальні акти), до другої групи – нормативні акти, які безпосередньо регламентують відносини банків із фізичними особами. Зауважимо, що особлива соціальна роль споживчого кредитування для стабільного функціонування економіки та банківської системи,

вимагає особливої уваги й з погляду правового забезпечення відносин, к виникають між банками та позичальниками.

У другому розділі *«Аналіз банківського кредитування фізичних осіб»* проаналізовано стан кредитування фізичних осіб в цілому по банківській системі України та в АТ КБ «ПРИВАТБАНК» зокрема.

Працюючи з корпоративним сегментом, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» підтримує свій основний сегмент – роздрібний бізнес. Понад дві третини портфелю кредитів на поточні потреби фізичним особам припадає на п'ятірку банків. Номер один за обсягами – АТ КБ «ПРИВАТБАНК».

Проведене дослідження за останні 7 років свідчить, що частка кредитів, наданих АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з 2014 року зросла в структури кредитного портфеля фізичних осіб банківської системи з 16,2% станом на кінець 2014 року до 32,8% станом на кінець 2020 року. Частка кредитів, наданих фізичним особам в кредитному портфелі АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за досліджуваний період зросла з 13,9% до 22,4% відповідно.

Як один з найбільших банків в Україні, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг та прагне бути сучасним конкурентоспроможним банком. Найбільш популярним кредитним продуктом у фізичних осіб є карткові кредити, обсяг яких щороку збільшується. За сім останніх років вони зросли більш ніж удвічі. Так, якщо в 2014 в абсолютному вираженні карткові кредити склали 22 092 млн. грн., то в 2020 році вони становили 50397 млн. грн.

Стабільно високою є також частка іпотечних кредитів – в 2020 році кожна п'ята гривня позичалася на придбання нерухомості. Спостерігається стабільне зростання споживчих кредитів – від 0,6% в 2014 році до 4,5% в 2020 році. Слід відмітити позитивну тенденцію в нарощуванні кредитування фізичних осіб через фінансовий лізинг. Оскільки АТ КБ «ПРИВАТБАНК» визначає це як пріоритет, можна сподіватися на подальше збільшення цього показника.

На останню звітну дату у структурі кредитного портфеля фізичних осіб найбільшу частку мають непрострочені кредити «високого рейтингу», а саме 61,4 % кредитного портфеля, а також кредити із затримкою платежу понад 365 днів, а саме 36,9%. Частина кредитів із затримкою платежу до 90 днів залишається приблизно стабільною та має питому вагу в 3,4% кредитного портфеля.

В категорії кредитів із затримкою платежу понад 90 днів спостерігалась позитивна тенденція, що привела до скорочення їх частки в кредитному портфелі до 2,0%. Впродовж досліджуваного періоду ситуація погіршувалась внаслідок збільшення прострочених кредитів із затримкою платежу понад 1 року, що свідчить про те, що частина позичальників має проблеми погашення своїх боргів.

Таким чином, можна відзначити, що протягом всього періоду в АК КБ «ПРИВАТБАНК» залишається група надійних клієнтів, представлена поточними та непростроченими кредитами. Це сегмент позичальників – роздрібних клієнтів з потужними грошовими потоками, які змогли своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Таким чином, банку потрібно вдосконалити методи скорочення проблемної заборгованості шляхом реструктуризації та інших засобів, які були би

більш ефективними у зв'язку з тим, що обсяги простроченої заборгованості набули більш довгострокового характеру.

У третьому розділі *«Перспективи удосконалення організації банківського кредитування фізичних осіб в Україні»* для удосконалення організації кредитування фізичних осіб у АТ КБ «ПРИВАТБАНК» рекомендуємо впровадження наступних кредитних продуктів:

1. Пропонуємо для АТ КБ «ПРИВАТБАНК» впровадження послуги «P2P кредитування (пірингове кредитування)». Вважаємо доцільним рекомендувати даний інноваційний продукт для АТ КБ «ПРИВАТБАНК», бо банкам сьогодні потрібно остаточно визначитися зі своїм ставленням до кредитних платформ, та обрати стратегію поведінки тому що перевагами р2р є зручність, гнучкість, низька вартість і технологічність

2. Цільовий кредит на лікування дитини - це кредитний продукт, що має на увазі фіксовану процентну ставку, можливість гасіння за допомогою грошей, зібраних благодійним фондом. Послуга надається за умови наявності виключно важких патологій, загрозливих для життя дитини. Продукт «цільовий кредит на лікування дитини» є рентабельним, і його впровадження можна вважати доцільним.

Таким чином, стратегія впровадження продукту «цільовий кредит на лікування дитини» відноситься до поліпшуючої стратегії. Поліпшуюча стратегія є відповіддю на ринкові зміни. Банки змушені змінюватися у зв'язку з чим, модифікували свої продукти і послуги. Така стратегія характеризується низьким рівнем ризику, високим рівнем конкуренції, короткостроковою перспективою реалізації і спрямованістю в основному на розширення асортименту та розширення функціональних якостей продукту.

Вважаємо, що запропоновані нові продукти кредитування фізичних осіб підвищать обсяг клієнтів АТ КБ «ПРИВАТБАНК» і відповідно його прибутковість.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі.

1. Розглянувши теоретичні та організаційні засади кредитування банками населення, можна стверджувати, що:

- головними ознаками роздрібного кредитування є масовість продажу, стандартизація кредитного продукту, невеликі розміри кредиту та нечітке

формулювання його мети. Зважаючи на ці характеристики, основний контингент позичальників у роздрібному кредитуванні складають фізичні особи;

- споживче кредитування населення має важливе соціально економічне значення. Воно сприяє підвищенню життєвого рівня населення та більш повному задоволенню його потреб;

- суб'єктами споживчого кредитування являються фізичні особи (позичальники), а ролі кредиторів виступають банки та небанківські фінансові посередники (кредитні спілки, ломбарди, страхові компанії-life). Фізичні особи можуть стати суб'єктами кредитних відносин, якщо вони дієздатні в правовому відношенні та мають стабільні гарантовані джерела доходів;

- об'єктами банківського споживчого кредитування є витрати, пов'язані з придбанням в особисту власність споживчих товарів тривалого користування, одержанням споживчих послуг, а також витрати інвестиційного характеру, що спрямовані на придбання і будівництво житла;

- правове забезпечення банківського кредитування клієнтів фізичних-осіб та забезпечення належного рівня захисту як кредиторів, так й споживачів, має суттєве значення для успішного розвитку ринку роздрібних фінансових послуг та стабільності фінансового сектору. до загальних нормативно-правових актів, які забезпечують кредитні відносини між банками та їх клієнтами, відносяться наступні кодекси, закони та підзаконні акти: Конституція України; Цивільний кодекс України; Закон України “Про банки і банківську діяльність”; Закон України «Про споживче кредитування».

2. Дослідивши стан кредитування фізичних осіб банківською системою України зазначимо, що:

- за останні 10 років обсяги банківського кредитування, незважаючи на нестабільність економічної ситуації в Україні, мали тенденцію до зростання;

- за цільовим спрямуванням використання кредитів домашніми господарствами переважали споживчі кредити, частка яких на кінець 2014 року становила 64%, а обсяг 135,1 млрд. грн., у 2020 році відповідні показники склали 82,4% та 170,2 млрд. грн;

- на даний момент ринок характеризується скороченням виданих кредитів в іноземній валюті і збільшенням в національній. Станом на кінець 2020 року 84,5% кредитів домогосподарствам надано в національній валюті і 15,5% - в іноземній;

- у структурі кредитів, наданих домашнім господарствам за строками кредитування частка довгострокових кредитів вища за частку кредитів до одного року.

3. Аналіз кредитування фізичних осіб АТ КБ «ПРИВАТБАНК» показав:

- за останні 7 років частка кредитів, наданих АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з 2014 року зросла в структури кредитного портфеля фізичних осіб банківської системи з 16,2% станом на кінець 2014 року до 32,8% станом на кінець 2020 року. Частка кредитів, наданих фізичним особам в кредитному портфелі АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за досліджуваній період зросла з 13,9% до 22,4% відповідно;

- найбільш популярним кредитним продуктом у фізичних осіб є карткові кредити, обсяг яких щороку збільшується. За сім останніх років вони зросли більш

ніж удвічі. Так, якщо в 2014 в абсолютному вираженні карткові кредити склали 22 092 млн. грн., то в 2020 році вони становили 50397 млн. грн.;

- стабільно високою є також частка іпотечних кредитів в кредитному портфелі фізичних осіб АТ КБ «ПРИВАТБАНК» – в 2020 році кожна п'ята гривня позичалася на придбання нерухомості. В абсолютному вираженні це склало 5 228 млн. грн. в 2014 році, 8 099 млн. грн. в 2015 році та 9 045 млн. грн. в 2016 році. В 2017 році обсяг іпотечних кредитів змінився незначно і склав 9 130 млн. грн., а в 2018 році зріс втричі – до 12 923 млн. грн., в 2019 році він склав 11467 млн. грн., в 2020 – 13572 млн. грн.;

- слід відмітити позитивну тенденцію в нарощуванні кредитування фізичних осіб через фінансовий лізинг. Оскільки АТ КБ «ПРИВАТБАНК» визначає це як пріоритет, можна сподіватися на подальше збільшення цього показника;

- на останню звітну дату у структурі кредитного портфеля фізичних осіб найбільшу частку мають непрострочені кредити «високого рейтингу», а саме 61,4 % кредитного портфеля, а також кредити із затримкою платежу понад 365 днів, а саме 36,9%. Частина кредитів із затримкою платежу до 90 днів залишається приблизно стабільною та має питому вагу в 3,4% кредитного портфеля;

- в категорії кредитів із затримкою платежу понад 90 днів спостерігалась позитивна тенденція, що привела до скорочення їх частки в кредитному портфелі до 2,0%. Впродовж досліджуваного періоду ситуація погіршувалась внаслідок збільшення прострочених кредитів із затримкою платежу понад 1 року, що свідчить про те, що частина позичальників має проблеми погашення своїх боргів.

Таким чином, можна відзначити, що протягом всього періоду в АК КБ «ПРИВАТБАНК» залишається група надійних клієнтів, представлена поточними та непростроченими кредитами. Це сегмент позичальників – роздрібних клієнтів з потужними грошовими потоками, які змогли своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Таким чином, банку потрібно вдосконалити методи скорочення проблемної заборгованості шляхом реструктуризації та інших засобів, які були би більш ефективними у зв'язку з тим, що обсяги простроченої заборгованості набули більш довгострокового характеру.

Для удосконалення організації кредитування фізичних осіб у АТ КБ «ПРИВАТБАНК» рекомендуємо впровадження наступних кредитних продуктів:

1. Пропонуємо для АТ КБ «ПРИВАТБАНК» впровадження послуги «P2P кредитування (пірингове кредитування)». Вважаємо доцільним рекомендувати даний інноваційний продукт для АТ КБ «ПРИВАТБАНК», бо банкам сьогодні потрібно остаточно визначитися зі своїм ставленням до кредитних платформ, та обрати стратегію поведінки тому що перевагами р2р є зручність, гнучкість, низька вартість і технологічність

2. Цільовий кредит на лікування дитини - це кредитний продукт, що має на увазі фіксовану процентну ставку, можливість гасіння за допомогою грошей, зібраних благодійним фондом. Послуга надається за умови наявності виключно важких патологій, загрозливих для життя дитини.

Вважаємо, що запропоновані нові продукти кредитування фізичних осіб підвищать обсяг клієнтів АТ КБ «ПРИВАТБАНК» і відповідно його прибутковість.