

# §6 НАДЗОР ЗА БАНКОВСКОЙ СФЕРОЙ

Коркушко М.В.

## ПРОБЛЕМЫ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ-НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМИ И СПОСОБЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

**Аннотация.** Статья посвящена анализу существующих проблем во взаимодействии с проблемными заёмщиками – физическими лицами. Под рассмотрение попали взаимодействие с банками, коллекторами, процедура банкротства, судебное разбирательство, получение реструктуризации ссуды. Описываются некоторые категории заёмщиков, не имеющих реальных альтернатив для восстановления платёжеспособности. Для ликвидации возникших недостатков необходимо реформирование системы взаимодействия с заёмщиками, при этом её изменение потребовало бы серьёзных финансовых вложений и совершенствования законодательства. В этой связи автором рассматриваются способы предотвращения образования просроченных обязательств. В процессе исследования были использованы литературный обзор, метод анализа и синтеза, метод сравнения, индукция, дедукция, абстрагирование, формализация, иерархический метод классификаций. Предложены варианты предотвращения образования просроченных обязательств, к которым автор относит регулирование показателя кредитной нагрузки (DTI), страховых тарифов и блокирование процента от начисляемых сумм для последующего его перечисления в счёт погашения задолженности. Отмечается, что уровень DTI должен быть менее 50% и соотноситься напрямую с обязательными расходами заёмщика в зависимости от региона его проживания и уровня заработной платы.

**Ключевые слова:** банкротство физических лиц, реструктуризация, коллекторские агентства, DTI, долговая нагрузка, неплатежи, служба взыскания, безнадежные долги, просроченная задолженность, бюро кредитных историй.

**Abstract.** *The article is devoted to the analysis of the issues arising in the process of interacting with defaulted loanees as physical entities. The scope of the research covers the process of interaction with banks and collectors, bankruptcy process and proceedings, and application for the loan restructuring. Korpushko also describes certain categories of loanees who do not have substantial alternatives to restore their solvency. According to the author, in order to eliminate arising drawbacks it is necessary to reform the system of interaction with loanees, however, such transformation would demand serious financial investments and legislation improvement. In this regard, the author offers methods to prevent past-due liabilities. In the process of the research the author has applied such methods as literature review, analysis and synthesis, comparison, induction, deduction, abstraction, formalisation and hierarchical classification method. The author also offers particular variants of preventing past-due liabilities including regulation of the debt-to-income ration (DTI), insurance rates and blocking the interest from charged amounts with the following transfer of the sum to the account of debt recovery. The author notes that the DTI level should be less than 50% and directly correlates to a loanee's mandatory expenditures depending on the region of his or her domicile and salary level.*

**Key words:** *credit reference bureau, past-due debt, uncollectable debts, collection service, non-payment, debt load, DTI, debt collection agencies, restructuring, personal bankruptcy.*

## Введение

Рост уровня просроченной задолженности по банковским кредитам в последние годы вызывает все больше опасений. С 2014 г. неплатежи физических лиц удвоились. Текущие изменения не могут не обратить на себя внимание, учитывая тот факт, что кризисные явления 2008-2010 гг. повлияли на увеличение задолженности физических лиц в 3 раза <sup>[1]</sup>.

Особую обеспокоенность вызывает преодоление в 2016г. российской экономикой показателя максимального уровня просроченных платежей по отношению к совокупному кредитному портфелю в 5,56%, соответствующего январю 2010 г.

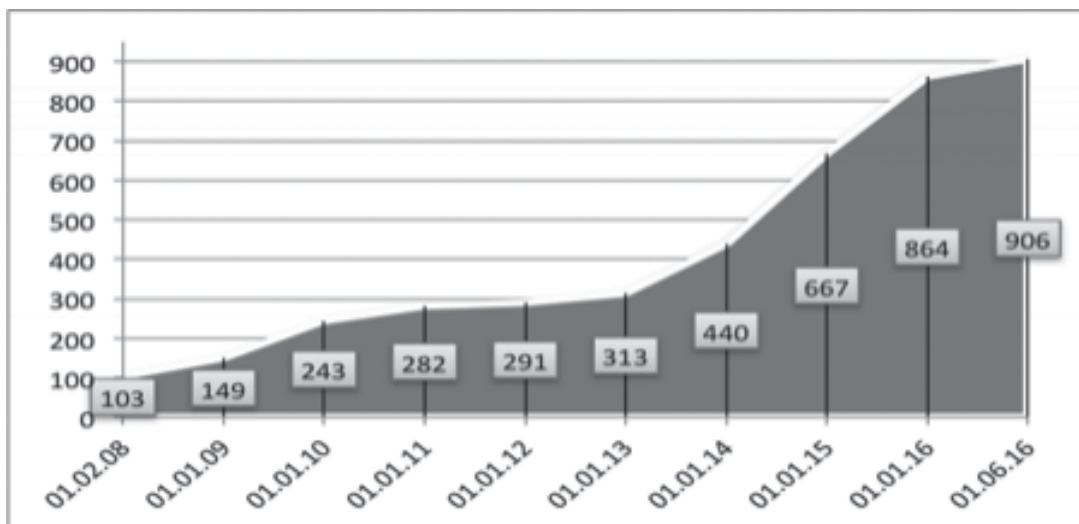
После кризиса 2007-2010 гг. в борьбе банков с просроченной задолженностью произошёл положительный сдвиг, что повлияло на появление отделов по работе с проблемными кредитами. Новаторами стали АО «ВТБ 24» и ПАО «СБЕРБАНК», открывшие для этого отдельные подразделения в 2008г. и 2009г. соответственно. Позже произошло внедрение в работу отделов взыскания автоматизированных систем по работе с просроченной задолженностью, вследствие чего наметился заметный прогресс в работе с клиентами <sup>[2]</sup>.

В результате внедрения автоматизированных систем взыскания задолженности:

1. уменьшается риск возникновения просроченной задолженности;

2. повышается эффективность сбора просроченной задолженности;
3. формируется полная картина состояния просроченной задолженности;
4. повышается прозрачность процесса сбора просроченной задолженности;
5. ускоряется процесс передачи досье между подразделениями, в том числе в коллекторские агентства;
6. облегчается операционная деятельность сотрудников;
7. происходит оптимизация загрузки коллекторов и др.

АО «ВТБ 24» ещё в 2010 г. внедрил «Sputnik Labs Collections» – системный продукт компании Sputnik Labs. Это система мониторинга и взыскания просроченной задолженности. Был создан единый интерфейс для работы с проблемными ссудами с общей базой данных о состоянии долгов. При этом кредитная история заёмщиков отображалась не только по последнему кредиту, но также и по всем предыдущим, что позволяло наблюдать всю историю работы и взаимодействий с конкретным клиентом. КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) внедрил автоматизированную систему управления проблемными активами FICO Debt Manager v7 (FICO DM) и прочие программы компании «Неофлекс» лишь в начале 2014 г., следовательно, его эффективность работы собственных служб взыскания существенно ниже,



Источник: Центральный Банк Российской Федерации [1].

Рисунок 1. Динамика просроченной задолженности физических лиц с 2008-2016г., млрд.рублей

чем у некоторых конкурентов и коллекторских агентств. Поскольку развитие собственных служб взыскания в банках неоднородно, встает вопрос об оценке эффективности их работы на текущий момент.

#### Оценка степени эффективности работы служб взыскания в банках

Как известно, оценить работу служб взыскания в банках практически невозможно, поскольку её результативность зависит от внутреннего регламента работы, закреплённого в конкретной кредитной организации. Соответственно вся информация, связанная с количеством заёмщиков, восстановивших платёжеспособность и суммами возвращённых долгов, является закрытой. Несмотря на то, что недостатки в работе с просроченной задолженностью банками не раскрываются, о её результативности можно судить по косвенным характеристикам:

- изменение количества переданных коллекторским агентствам долгов во время экономического спада;
- количество размещений портфелей кредитов на продажу коллекторским агентствам;
- изменение срока нахождения задолженности на балансе банка;
- увеличение количества жалоб на кредитные организации.

Не следует недооценивать и тот факт, что большинство банков не показывают реальное положение дел в кредитном портфеле, и стараются по возможности пролонгировать проблемную задолженность. Современное состояние рынка просроченных кредиторов характеризуется тем, что передача долгов коллекторам осуществляется на раннем сроке неплатежа. Коллекторское агентство получает от этого несомненную выгоду, поскольку такая задолженность взыскивается легче, чем с более длительным сроком неплатежа. Активное избавление от просроченной задолженности в настоящее время может объясняться поправками в законодательстве. Сейчас, согласно Положению от 26 марта 2004 г. 254-П, банки по портфелям однородных ссуд с минимальной суммой неплатежа (до 30 дней) обязаны начислять не 3%, а 6%. Ранее им было выгодно работать с такими должниками самостоятельно, но в сложившихся условиях приходится делать выбор между сторонними коллекторами и собственной службой взыскания. Как отмечает О.Н. Афанасьева, как правило, задолженность передаётся коллекторскому агентству после 90 дней неплатежей<sup>[3]</sup>. Так и происходило до 2012г. Однако уже в 2013 г. средняя просроченная задолженность первого размещения портфелей по агентскому договору составляла более 60 дней, а в 1-м квартале 2014 г. – более 45<sup>[4]</sup>. Некоторые банки

размещают часть кредитных портфелей с просроченной задолженностью всего в несколько дней. Так, к 2013г. суммарный портфель, передаваемый на аутсорсинг, составлял уже 1 трлн. рублей, увеличившись на 60%. При этом качество передаваемого портфеля резко ухудшилось: кредиты, выставяемые на продажу, находились на балансах более 3 лет. В первом полугодии 2014 г. средний срок просроченной задолженности физических лиц составлял 650-1000 дней [5]. Это связано с тем, что во время кризисных явлений банки стараются высвободить резервы, работая с кредитами, характеризующимися долгими сроками неплатежей. Рынок цессии банковской задолженности с 2014г. увеличился в 2,4 раза, что само по себе является показателем активного сотрудничества банков с коллекторскими агентствами и расчистки балансов. Как правило, после передачи портфеля на аутсорсинг, у банков остаются лишь те долги, которые весьма сложно вернуть [6]. О проблемности портфелей также свидетельствует увеличивающееся количество жалоб заёмщиков на кредитные организации. За первые полгода 2015г. к финансовому омбудсмену поступило на 60% больше обращений, чем за первые полгода 2014г. Однако в масштабах всей страны 1 тыс. жалоб каждый месяц – это, безусловно, мало. Однако, следует принимать во внимание тот факт, что финансовый омбудсмен рассматривает обращения, в которых сумма требований минимальная (300 тыс.рублей). Следовательно, граждане имеющие большую сумму обязательств, вынуждены искать альтернативные способы решения своих проблем. Поэтому основополагающим в данном случае будет не количество жалоб, а их содержание. Так, число таких обращений заёмщиков с просьбой о реструктуризации задолженности в 15 раз превышает обращения с просьбой о консультации [7]. Проблемой в данном случае является то, что отделы взыскания взыскивают долг даже в тех случаях, когда заёмщики готовы платить по долгам. Не предоставляется достаточных возможностей помочь заёмщикам по вопросам управления собственным долгом и консультирования [8]. Кризисные явления в экономике и ухудшение платёжеспособности заёмщиков ведут к тому, что банки активнее сотрудничают с коллекторами, переда-

вая им на аутсорсинг задолженность на ранних сроках неплатежа и продавая – с поздними сроками. В целом по косвенным признакам взаимодействия с коллекторами можно говорить о том, что эффективность работы собственных служб взыскания весьма спорная.

### **Ситуации, с которыми сталкивается заемщик при нарушении срока возврата кредита**

На данный момент заёмщик – физическое лицо, столкнувшийся с трудностями по выплатам долга, может рассчитывать на следующие варианты (табл.1):

- Взаимодействие с банком;
- Взаимодействие с коллекторским агентством;
- Получение реструктуризации ссуды;
- Процедура банкротства;
- Судебное разбирательство.

Выявление некоторых негативных особенностей этих процедур поможет составить систему работу с заёмщиками – физическими лицами, основываясь на текущих недостатках работы. Следует также отметить, что взаимодействие со службой взыскания и коллекторским агентством далеко не всегда подразумевает реструктуризацию задолженности, в связи с чем она выделена в отдельный пункт в табл.1.

Взаимодействие с банком. Внутренние документы каждого банка определяют не только правила взаимодействия с должником, но и проверку их соблюдения, а также поведения сотрудников в отношении заёмщиков. В рамках большой организации жалобы заёмщиков на сотрудников могут просто не дойти до соответствующих руководителей отделов либо может оказаться, что такое поведение ими поощряется. Нарушение правил корректной работы с должниками ведёт к отказу клиента взаимодействовать и к передаче дела в суд.

Анализ также показывает, что очень часто в банках отсутствует налаженное взаимодействие подразделений. Вместо того чтобы получить помощь по всем интересующим его вопросам после звонка из службы взыскания, заёмщик вынужден долгое время ждать ответа на свой запрос, совершать звонки повторно, общаться

Таблица 1.

**Ситуации, с которыми может столкнуться заёмщик-физическое лицо, если у него имеется просроченная задолженность (в основу положено утверждение о том, что, обращаясь за кредитом в банк, заёмщики заинтересованы в том, чтобы его выплачивать. В данной классификации нами не рассматриваются мошенники)**

Ситуация	Варианты действий заёмщика
<p>Заёмщик <b>не может</b> восстановить свою платёжеспособность в краткосрочной перспективе</p>	<p>Удобная автоматизированная схема работы с такими заёмщиками отсутствует. Однако эта категория заёмщиков имеет желание платить и в будущем большую вероятность исполнять обязательства по кредиту. Возможные варианты для заёмщика:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Работа с коллекторами;</li> <li>2. Банкротство;</li> <li>3. Судебное разбирательство.</li> </ol> <p>Все эти варианты занимают дополнительное время на решение, не всегда эффективны и осуществимы</p>
<p>Заёмщик <b>может</b> восстановить свою платёжеспособность в краткосрочной перспективе, <b>но ему требуется помощь</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стандартный тип заёмщика, пропустивший платежи в результате увольнения с работы, возникших вынужденных трат и др. Для него существуют следующие варианты:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Реструктуризация;</li> <li>2. Работа со банком или с коллекторами;</li> <li>3. Судебное разбирательство;</li> <li>4. Банкротство.</li> </ol> </li> <li>• Заёмщик, считающий, что каким-то образом его права были ущемлены. Как правило, эти заёмщики уже обращались в банк за реструктуризацией, и это ни к чему не привело. В результате такие заёмщики будут искусственно создавать максимальное количество трудностей, мотивируя это собственной правотой. На контакт с банком с дальнейшим не идут, как и с коллекторами. Возможные варианты для заёмщика:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Судебное разбирательство;</li> <li>2. Работа с коллекторами.</li> <li>3. Банкротство</li> </ol> </li> </ul>

Источник: составлено автором.

с разными подразделениями. Причина нередко в том, что внутренняя структура банка везде различная, и часто должники теряют время на выяснение организационных вопросов, пока их задолженность растёт и, возможно, без их ведома передаётся в коллекторское агентство. Помимо этого, предоставляемое некоторыми банками право отделам взыскания рассматривать заявления на реструктуризацию не всегда ведёт к увеличению результативности работы с заёмщиками.

Таким образом, все рассмотренные недостатки ведут к тому, что заёмщики, желающие платить, не получают реструктуризацию вовремя либо не получают её вообще [9].

Взаимодействие с коллекторскими агентствами часто оборачивается для заёмщиков дополнительными проблемами, поскольку не всегда коллекторы заботятся о своей репутации и используют законные методы работы [10]. Несмотря на принятый в 2016г. закон (Федеральный закон от 3 июля 2016 г. N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату прос-

роченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»), регулирующий деятельность коллекторских агентств, вопросы доверия населения к ним и эффективность их дальнейшей деятельности после принятия закона остаются весьма спорными.

Нежелание заёмщика сотрудничать с коллекторами может быть результатом:

1. Неполучения реструктуризации на этапе работы с банком;
2. Негативного отношения к коллекторам заёмщика;

Таким образом, взаимодействие с коллекторами оказывает больше негативного, чем позитивного влияния на состояние дел заёмщиков. В связи с чем, на наш взгляд, решение всех основных проблем заёмщика должно происходить либо на этапе работы с банком, либо на этапе работы с коллектором, но только в том случае, когда работа последнего будет прозрачна.

Судебный процесс. Негативный образ коллектора в глазах заёмщика приводит к тому, что

заёмщики вообще отказываются от сотрудничества и ищут другие способы избавиться от долгов. Практика свидетельствует о том, что заёмщики предпочитают обращаться в суд только при поддержке юристов, поскольку не надеются на быструю реструктуризацию задолженности или вынесение решения в их пользу. Они боятся лишиться имущества и не всегда уверены в том, что смогут выплачивать уже реструктурированную задолженность. Но, к сожалению, ничего не делается для предотвращения таких проблем.

На данном этапе юридические компании помогают заёмщикам в суде по следующим вопросам:

1. Обжалование действий банков и коллекторов;
2. Избежание наложения ареста на имущество должника;
3. Ведение переписки с представителями банков и коллекторов;
4. Изменение суммы задолженности в меньшую сторону;
5. Снижение размера штрафных санкций и др.

Помимо юристов, помочь заёмщику могут также антиколлекторы, задачей которых является защита должника от посягательств на его имущество, что приводит к отсрочке выплаты по ссуде. По замечанию М.Т. Саблина, несмотря на то, что такие помощники должны призвать коллектора к законным действиям, без нарушений прав должника, большинство антиколлекторов преуспели в основном «в затягивании дела, уменьшении ответственности должника, злоупотреблении правом»<sup>[11]</sup>. В результате результативность судебной стадии низкая. Известно, из 318,2 тыс. дел о взыскании долга, поступивших в районные суды, лишь по 16,5% делопроизводство окончено<sup>[12]</sup>.

В этой связи целесообразно создание дополнительной структуры (помимо института финансового омбудсмена), занимающейся реструктуризацией и консультирование заёмщиков и позволяющей снизить нагрузку на суды. В этом случае в судебном порядке бы рассматривались дела о нарушении прав граждан и наложении ареста на имущество.

Процедура банкротства. Институт потребительского банкротства, несмотря на все по-

ложительные его стороны, представляет собой весьма спорное нововведение. Особое внимание в этой связи вызывают те заёмщики, которые при предоставлении реструктуризации могут продолжать гасить задолженность, однако попадают под процедуру банкротства и вынуждены распродавать своё имущество. Данный закон исключает из рассмотрения заёмщиков, которые хотят платить по долгам, однако не могут в связи с неправильным распоряжением собственными средствами и чрезвычайными ситуациями, а также тех, кто не хочет платить, не имеют такой возможности и не идут на контакт с коллекторами и банком. В этих случаях гораздо более эффективной, чем процедура банкротства, является работа с заёмщиком со стороны банка путём предоставления программ реструктуризации.

В большинстве случаев процедура банкротства выгодна коллекторам и банкам, поэтому в последнее время увеличилось количество многомиллионных исков банков по объявлению заёмщика банкротом. Оставшиеся должники будут вынуждены обратиться к этой процедуре, хотя выгодна она лишь безнадёжным заёмщикам.

Причины, повлекшие за собой образование просроченной задолженности, могут как зависеть от заёмщика, так и быть результатом воздействия некоторых субъективных обстоятельств (неожиданные траты в связи с болезнью кого-либо из членов семьи, потеря единственного жилья и др.). В России на данный момент не предлагается ни одной государственной программы помощи заёмщикам, направленной на преодоление ими долговременных трудностей и имеющей официально установленные требования и границы. За рубежом подобная практика давно используется и представляет собой длительные платёжные каникулы для должников с низким уровнем доходов или испытывающих долговременные денежные трудности. Например, по условиям DRO (debt relief order) в Великобритании государство предоставляет заёмщику возможность в течение года восстановить свою платёжеспособность, в дальнейшем не распространяя на него ограничений, связанных с банкротством.

Уже сейчас можно говорить о том, что текущая система работы с заёмщиками – физически-

ми лицами не учитывает причины образования задолженности и возможности заёмщиков погасить долг при работе с ними. Сейчас принимается во внимание не возможность сотрудничества с физическими лицами, а располагаемые финансовые ресурсы на текущий момент. Так, при процедуре банкротства заёмщик не может претендовать на реструктуризацию, если на данный момент не имеет постоянного источника дохода, а при проведении реструктуризации в банке преимущество имеют крупные клиенты.

Из всего вышесказанного можно заключить, что на данном этапе в работе с заёмщиками-физическими лицами имеются следующие недостатки:

1. Невозможность получить реструктуризацию заёмщиком тогда, когда он в ней нуждается;
2. Невозможность получить длительное освобождение от выплат при наличии чрезвычайных обстоятельств.
3. Отсутствие консультационной помощи заёмщикам по вопросам управления своим бюджетом и выплат по долгам;
4. Процедура банкротства физических лиц усугубляет проблему просроченной платежей в отношении некоторых категорий заёмщиков;
5. Нерегулируемость коллекторского рынка, приводящая к тому, что все больше заёмщиков страдают от такого взаимодействия.

### Способы предотвращения неплатежей среди заемщиков-физических лиц

Для ликвидации возникших недостатков необходимо реформирование системы взаимодействия с заёмщиками, при этом её изменение потребовало бы серьёзных финансовых вложений и внедрения новых и совершенствования старых законодательных актов. Так, в реформировании законодательства нуждались бы коллекторская деятельность, процедура банкротства физических лиц и реструктуризации, потребовалось бы создание центра консультационной помощи и реструктуризации.

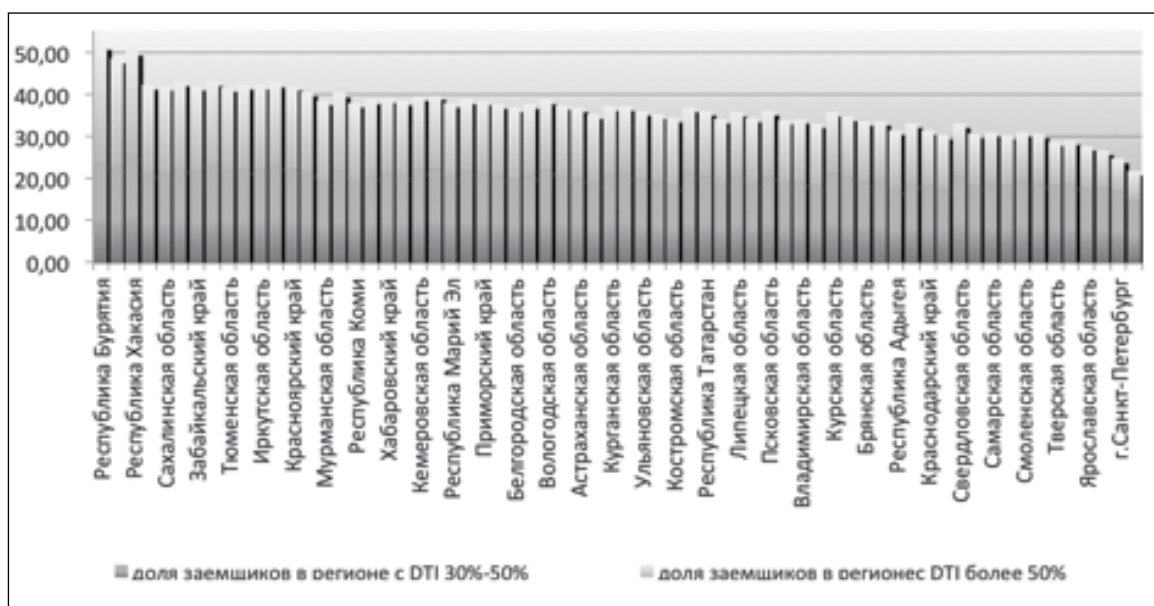
В этой связи особую важность приобретает внедрение эффективного механизма предотвра-

щения образования просроченных обязательств по кредитам, поскольку текущая система работа с заёмщиками имеет массу недостатков. Так, увеличение просроченной задолженности на данном этапе является не столько следствием неэффективного механизма работы с заёмщиками, а изначально высокой кредитной нагрузкой физических лиц.

Так, по данным ЗАО «Объединённое кредитное бюро» (далее – ОКБ), на 01.09.15 из 39,7 млн. заёмщиков с открытыми счетами только 60% заёмщиков имеют 1 открытый кредит, 23% – 2 кредита, 9% – 3 кредита, 4% – 4 кредита и 4% – 5 и более кредитов. При этом большинство из них – 74% – имеют кредиты в одном банке <sup>[13]</sup>. Таким образом, 3,2 млн. заёмщиков имеют чрезмерную нагрузку в 4 и более кредитов. И это только те заёмщики, информация о которых хранится в ОКБ. Возникает вопрос о том, как оценивались риски по таким заёмщикам кредитными и микрофинансовыми организациями, если долг в 4 и более кредита ведёт к наиболее вероятному образованию просроченных обязательств?

В международной практике показателем, определяющим уровень кредитной нагрузки является соотношение платёж/доход – DTI (debt-to income). Этот термин общеупотребим, однако в России используется редко. До сих пор нет достоверной статистики, отражающей уровень кредитной нагрузки в целом России. Это связано с тем, что нет официальной методики расчёта этого показателя, что обуславливает использование неполного массива данных при его вычислении.

В 2014 г., по данным АО «Национального бюро кредитных историй» (далее – НБКИ), типичный заёмщик тратит на обслуживание всех своих кредитов 28,76% ежемесячного дохода <sup>[14]</sup>. ОКБ сообщает об уровне долговой нагрузки в 41% за тот же период <sup>[15]</sup>. Принимая во внимание тот факт, что эти два бюро кредитных историй являются самыми крупными в России, то возникает логичный вопрос о том, почему разница в данных за один и тот же период составляет более 12%, если расчёт показателя одинаков? В дальнейшем данные за 2014г. анализируются по причине того, что, согласно изменениям в Федеральном законе от 30.12.2004 N 218-ФЗ



Примечание: К некоторым категориям относятся сразу несколько регионов: 1) Кабардино-Балкарская республика включает также Республики Ингушетия и Северная Осетия; 2) Камчатский край – Магаданскую область, Чукотский автономный округ и Республику Саха; 3) Республика Мари Эл – Чувашскую республику; 4) Хабаровский край – Еврейскую автономная область; 5) Тюменская область – Ямало-Ненецкий, Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа.

Источник: Национальное бюро кредитных историй [14]

Рисунок 2 – Распределение заёмщиков с нагрузкой более 30% по регионам в 2014 г.

«О кредитных историях», с марта 2015г. информацию в бюро кредитных историй передают также микрофинансовые организации. По этой причине данные за 2014г. дают представление о кредитовании населения именно банками.

Так, заёмщики, чья кредитная нагрузка – более 50%, составляют от 6,46% до 28,05% всех заёмщиков в регионе, более 30% – от 22,39% до 51,51%, по данным НБКИ (рис.2).

Так, ОКБ приводит данные о 59% экономического активного населения, имеющих кредиты в 2015г. [14]. Это составляет 44 503 тыс. человек от 75 428 тыс. экономически активного населения [15]. Несмотря на то, что эти данные за 2015г., а за 2014г. информации нет, их можно использовать для расчёта DTI с учётом стагнации в кредитовании в 2015г. Хотя на данный момент неизвестно, какова точность предоставленной бюро кредитных историй информации, ввиду её ограниченности, можно говорить о том, что ситуация в увеличивающейся долговой нагрузкой становится все критичнее. В 2014г. в 43 регионах более 15% всех заёмщиков имели ежемесячную кредитную нагрузку более 50% [16] (Для сравнения в США в 2013г. доля тех, кто у кого показат-

ель ежемесячного соотношения платежей по кредиту к доходам составлял более 40%, была лишь 8,2% [17]). По своей сути подобная задолженность могла приравняться к безнадёжной. В этой связи невозможно не обратить внимание на то, насколько адекватно организации устанавливают максимальную границу DTI.

В соответствии со ст. 5.8 Федерального закона от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите», кредитор должен контролировать соотношение годового дохода заёмщика к всем кредитным обязательствам с целью информирования физического лица о существующем риске непогашения обязательства, если соотношение превышает 50% при предоставлении кредита в 100 тыс. рублей и более. Таким образом, на текущий момент банки лишь информируют заёмщика о риске, но никто не контролирует надлежащее исполнение этого требования и то, в какой форме происходит донесение информации до заёмщика.

Так, в более половины регионов показатель соотношения долга к годовому доходу составляет более 50% для самого распространённого уровня доходов заёмщика (табл.2). В более чем половине регионов России соотношение долга и



годового дохода превышает 50%, а соотношение 60% и более – имеют 6 регионов России <sup>[14]</sup>. В такой ситуации соблюдение платёжной дисциплины весьма сомнительно.

Таблица 2.

**Распределение по регионам отношения долга заёмщика к годовому доходу при наиболее часто встречающемся уровне дохода в регионе (моде) в июле 2014 г.**

менее 40	от 40 до 50	50 и более	60 и более
5	32	42	6

Источник: Источник: Национальное бюро кредитных историй <sup>[12]</sup>

Отсюда можно сделать вывод, что мера, прописанная в законе, не оказывает никакого экономического эффекта на уровень кредитной нагрузки, что в очередной раз подтверждает потребность в фиксации параметра DTI.

В современной российской практике каждая кредитная организация для себя самостоятельно определяет максимальное значение соотношения DTI в соответствии с требованиями своей кредитной политики. Для филиалов банка, находящегося в разных регионах, устанавливаются свои показатели DTI. Это происходит вследствие влияния на показатель прожиточного минимума в данном конкретном регионе.

На данный момент долговая нагрузка оценивается без учёта обязательных платежей, выплачиваемых каждым заёмщиком ежемесячно. Необходимо, чтобы оставшихся доходов после выплат долга и обязательных платежей заёмщику хватало на осуществление минимальных расходов. Но сейчас нет никаких ограничений в этом отношении. Так, при сопоставлении наиболее часто встречающегося уровня доходов в регионах и величины прожиточного минимума, выясняется, что в 6 регионах сумма доходов, оставшаяся после вычета платежей по кредиту, ниже прожиточного минимума, в 27 регионах – превышение над прожиточным минимумом составляет около 10% <sup>[12]</sup>. Подобная статистика, к сожалению, не заставляет банки ограничивать кредитование, даже в ситуациях, когда заёмщик с минимальной долей вероятности может вернуть долг.

Фиксация соотношения ежемесячного платежа и дохода (DTI) на определённом уровне по всей совокупности кредитов, которые взял дол-

жник, поможет ограничить кредитную нагрузку. Этот уровень должен быть менее 50% и соотноситься напрямую с обязательными расходами заёмщика в зависимости от региона его проживания и уровня заработной платы.

Безусловно, фиксация на определённом уровне параметра DTI будет сопряжена с корректировками в процессе использования этого инструмента. В перспективе можно будет отследить влияние введения этой меры на кредитование физических лиц. Именно для этих целей следует учесть возможность также определённого процента отклонения от рекомендуемого параметра DTI в зависимости от таких условий как: 1) выявление дополнительных источников дохода; 2) выявление дополнительных источников расходов.

Важно также законодательно закрепить положение о том, что остающаяся после выплат по кредиту сумма располагаемого дохода не может быть ниже прожиточного минимума. Также фиксации требует обязательное предоставление информации об определённых обязательных расходах заёмщика. Это могут быть коммунальные услуги, оплата обучения, налоги и т.д.

На платёжную дисциплину заёмщиков также оказывают влияние выплаты по страховым платежам. Набирает все большую популярность страхование от потери работы. В 2015г. оно предлагается практически всеми банками в рамках кредитного страхования, и лишь 2 страховыми компаниями и только на индивидуальных условиях <sup>[18]</sup>. Разница в тарифах страховой компании и банка существенная. Страховая компания «Согласие» предлагала выплатить около 4% от страховой суммы, АО «Альфа-Банк» опубликовал тарифы на комплексное страхование жизни и защиту от потери работы от 6,8% до 16,28%. К тому же сейчас, несмотря на № 135-ФЗ от 26.07.2006 «О защите конкуренции», заёмщику приходится выбирать из ограниченного списка страховых организаций, опубликованного на официальных сайтах банков. Тарифы таких компаний для заёмщиков оказываются в несколько раз выше, чем для обычных клиентов. Однако заёмщики вынуждены соглашаться на страхование в банке, поскольку от этого может зависеть получение кредита.

Существует потребность в регулировании тарифов кредитного страхования, которые не должны быть выше рыночных в пределах определённого мегарегулятором процента, в противном случае заёмщик должен иметь право получить страховку самостоятельно.

Помимо этого, актуальным может оказаться создание банками возможностей для заёмщиков блокировать процент от зачисленных на корреспондентский счёт средств. Если заёмщик в течение определённого времени будет переплачивать по кредиту в рамках определённого заранее процента от ежемесячного платежа, то кредитор получит возможность создать дополнительный резерв из этих средств на случай возникновения возможных проблем у заёмщика в будущем. Таким образом, в случае непредвиденных обстоятельств и отсутствия у заёмщика средств на погашение кредита, банки может погасить ежемесячный платёж из заранее излишне перечисленных средств заёмщиком. В этом случае кредитная история заёмщика не пострадает, а кредитору не придётся доначислять резервы на возможные потери.

### Заключение

По результатам проведенного анализа был сделан вывод о том, что работа служб взыскания в

банках недостаточно эффективна. Представляется, что на данном этапе система работы с заемщиком построена таким образом, что регулирование отдельных ее частей представляет собой более затратную и трудоемкую задачу, чем поиск способов предотвращения образования просроченной задолженности. В контексте предотвращения просроченных обязательств по возврату кредита важным можно считать регулирование показателя кредитной нагрузки заёмщика (DTI) путем определения процента отклонения от рекомендуемого параметра DTI в зависимости выявленных дополнительных источников дохода и расходов и законодательного закрепления положения о том, что оставшиеся после выплат сумма располагаемого дохода не может быть ниже прожиточного минимума. Также необходимо законодательное регулирование тарифов в кредитном страховании в рамках определённого процента, проведение «быстрой реструктуризации» для клиентов, столкнувшихся с непредвиденными трудностями. Отдельного внимания заслуживает возможность предоставления клиентам альтернативы страхования – такой, как блокирование процента от зачисленных на счета средств клиента-физического лица в целях дальнейшего перечисления данного процента в счет погашения задолженности в ситуации, когда заемщик не соблюдает срок погашения кредита.

### БИБЛИОГРАФИЯ

1. Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений // Центральный Банк Российской Федерации. URL [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_tables.xlsx](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_tables.xlsx)
2. Хвацкая Н.Л. Выбор технологической платформы для автоматизации процесса работы с проблемной задолженностью в кредитной организации // Креативная экономика. – 2010. – № 10 (46). – с. 9-17. – URL: <http://bgscience.ru/lib/4345/>
3. Афанасьева О.Н. (2016). Макроэкономический анализ банковской сферы (для бакалавров). КноРус. С. 157.
4. Аналитика. Рынок взыскания просроченной задолженности // Ассоциация российских банков. URL [http://arb.ru/banks/analytics/rynok\\_vzyskaniya\\_prosrochennoy\\_zadolzhennosti-9838690/](http://arb.ru/banks/analytics/rynok_vzyskaniya_prosrochennoy_zadolzhennosti-9838690/)
5. Месропян М. (2015). Все старше и проблемнее. 06.07.2015. №3866. URL <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/07/06/599311-banki-rasprodayut-problemnie-dolgi-grazh> June,
6. «Секвойя»: рынок цессии банковской задолженности по итогам 2015-го вырос на 62% / ИА «Банки.ру». URL: <http://www.banki.ru>
7. Ширманова Т. (2015). Финансовый омбудсмен перестал справляться в потоком жалоб россиян // Газета Известия. 22.10.15. URL <http://izvestia.ru/news/593711>.
8. Коркушко М. (2016). Кредитное консультирование в зарубежной практике работы с заёмщиками // Финансы и кредит. № 24. С. 45-53.

9. Коркушко М. (2016). «Стандарт качества деятельности банков при реструктуризации задолженности физических лиц» и целесообразность его применения // Теоретическая и прикладная экономика. № 1. С.71-78.
10. Петухова Т.В., Широнова Е.М. Коллекторы – мошенники или законные взыскатели? // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23 (221). – с. 87-92. – URL: <http://bgscience.ru/lib/7814/>
11. Саблин М.Т. (2014). Взыскание долгов: от профилактики до принуждения. М.: КноРус. С. 134.
12. Обзор судебной статистики о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в первом полугодии 2014 года// Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации.С.33
13. Индекс ОКБ. Персональные кредитные портфели российских заёмщиков. // ЗАО «Объединённое кредитное бюро». URL [http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report\\_documents/personalnyy\\_kreditnyy\\_portfel\\_zaimshchikov.pdf](http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/personalnyy_kreditnyy_portfel_zaimshchikov.pdf)
14. Викулин А.Ю., Волков А.В., Клычков А.Ю., Пружинин А.Б., Шишкин В.В. (2014). Анализ долговой нагрузки российских заёмщиков. Отраслевой обзор. // НБКИ. № 1. С.23-24.
15. Индекс ОКБ. Кредитная нагрузка регионов России. Итоги 2015г. // ЗАО «Объединённое кредитное бюро». URL [http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report\\_documents/kreditnaya\\_nagruzka\\_regionov\\_rossii\\_itogi\\_2015\\_0.pdf](http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/kreditnaya_nagruzka_regionov_rossii_itogi_2015_0.pdf)
16. Доходы, расходы и условия проживания домашних хозяйств // Федеральная служба государственной статистики. URL [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#)
17. Xiao J. Consumer economic wellbeing. Springer New York, 2015. P.182
18. Каверина М., Коваль Л. (2015). Страховка от безработицы // Ведомости. 20.02.15. № 3776. URL <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/02/20/strahovka-ot-bezrabotitsi>

### REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Struktura aktivov kreditnykh organizatsii, sgruppированных по направлениям вложения // Tsentral'nyi Bank Rossiiskoi Federatsii. URL [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_tables.xlsx](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_tables.xlsx)
2. Khvatskaya N.L. Vybor tekhnologicheskoi platformy dlya avtomatizatsii protsessa raboty s problemnoi zadolzhennost'yu v kreditnoi organizatsii // Kreativnaya ekonomika. – 2010. – № 10 (46). – с. 9-17. – URL: <http://bgscience.ru/lib/4345/>
3. Afanas'eva O.N. (2016). Makroekonomicheskii analiz bankovskoi sfery (dlya bakalavrov). KnoRus. S. 157.
4. Analitika. Rynok vyzskaniya prosrochennoi zadolzhennosti // Assotsiatsiya rossiiskikh bankov. URL [http://arb.ru/banks/analytics/rynok\\_vyzskaniya\\_prosrochennoi\\_zadolzhennosti-9838690/](http://arb.ru/banks/analytics/rynok_vyzskaniya_prosrochennoi_zadolzhennosti-9838690/)
5. Mesropyan M. (2015). Vse starshe i problemnee. 06.07.2015. №3866. URL <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/07/06/599311-banki-rasprodayut-problemnie-dolgi-grazh> June,
6. «Sekvoiya»: rynek tssii bankovskoi zadolzhennosti po itogam 2015-go vyros na 62%/ IA «Banki.ru». URL: <http://www.banki.ru>
7. Shirmanova T. (2015). Finansovyi ombudsmen perestal spravlyat'sya v potokom zhalob rossiyan // Gazeta Izvestiya. 22.10.15. URL <http://izvestia.ru/news/593711>.
8. Korkushko M. (2016). Kreditnoe konsul'tirovanie v zarubezhnoi praktike raboty s zaemshchikami // Finansy i kredit. № 24. S. 45-53.
9. Korkushko M. (2016). «Standart kachestva deyatel'nosti bankov pri restrukturizatsii zadolzhennosti fizicheskikh lits» i tselesoobraznost' ego primeneniya // Teoreticheskaya i prikladnaya ekonomika. № 1. S.71-78.
10. Petukhova T.V., Shironina E.M. Kollektory – moshenniki ili zakonnye vyzskateli? // Rossiiskoe predprinimatel'stvo. – 2012. – № 23 (221). – с. 87-92. – URL: <http://bgscience.ru/lib/7814/>
11. Sablin M.T. (2014). Vzyskanie dolgov: ot profilaktiki do prinuzhdeniya. M.: KnoRus. S. 134.
12. Obzor sudebnoi statistiki o deyatel'nosti federal'nykh sudov obshchei yurisdiksii i mirovykh sudei v pervom polugodii 2014 goda// Sudebnyi departament pri Verkhovnom Sude Rossiiskoi Federatsii. S.33

13. Indeks OKB. Personal'nye kreditnye portfeli rossiiskikh zaemshchikov. // ZAO «Ob'edinennoe kreditnoe byuro». URL [http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report\\_documents/personalnyy\\_kreditnyy\\_portfel\\_zaemshchikov.pdf](http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/personalnyy_kreditnyy_portfel_zaemshchikov.pdf)
14. Vikulin A.Yu., Volkov A.V., Klychkov A.Yu., Pruzhinin A.B., Shishkin V.V. (2014). Analiz dolgovo nagruzki rossiiskikh zaemshchikov. Otrazolevoi obzor. // NBKI. № 1. S.23-24.
15. Indeks OKB. Kreditnaya nagruzka regionov Rossii. Itogi 2015g. // ZAO «Ob'edinennoe kreditnoe byuro». URL [http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report\\_documents/kreditnaya\\_nagruzka\\_regionov\\_rossii\\_itogi\\_2015\\_0.pdf](http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/kreditnaya_nagruzka_regionov_rossii_itogi_2015_0.pdf)
16. Dokhody, raskhody i usloviya prozhivaniya domashnikh khozyaistv // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki. URL [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#)
17. Xiao J. Consumer economic wellbeing. Springer New York, 2015. P.182
18. Kaverina M., Koval' L. (2015). Strakhovka ot bezrobotitsy // Vedomosti. 20.02.15. № 3776. URL <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/02/20/strakhovka-ot-bezrobotitsi>