

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

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/15857>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Деньги, кредит, банки

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И КОЛЛЕКТОРСКИХ КОМПАНИЙ 4

1.1.Понятие и сущность коллекторских фирм 4

1.2.Основные способы взаимодействия банков и коллекторских компаний 9

2.АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И КОЛЛЕКТОРСКИХ ФИРМ В РОССИИ 14

2.1.Тенденции развития сотрудничества банков и коллекторских компаний 14

2.2.Перспективы взаимодействия коллекторских фирм с кредитными организациями 20

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 24

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 26

ПРИЛОЖЕНИЯ 28

из того, что заемщик не является мошенником, а просто попал в безвыходную финансовую ситуацию. На этой стадии работы для коллектора важны умение общаться и вести грамотные переговоры.

Если переговоры складываются успешно, коллекторское агентство предлагает заемщику реструктурировать долг, разбив его на более длительный срок. Во многих случаях решением становится отсрочка платежей по основной сумме с обязательной выплатой процентов по кредиту.

Когда установить эффективный контакт с должником по телефону не удастся, представители агентства выезжают к нему на дом или на место работы. Разговор становится более жестким и бескомпромиссным. Коллекторы разъясняют должнику юридические последствия отказа от выполнения обязательств и предлагают разумные пути решения ситуации.

Бывает, что и такое воздействие не приводит к нужному результату. Тогда наступает стадия судебного взыскания. Вопрос о возврате кредита по представлению коллекторского агентства решается в суде. В установленном законом порядке суд выносит решение, после чего открывается исполнительное производство по наложению ареста на имущество должника. Теперь процесс возврата долга контролирует служба судебных приставов.

Помимо серьезных должников, есть и такие, которые неумышленно забывают или не успевают погашать долги, например, в связи с отъездом. По возвращении такие клиенты сразу же выплачивают долг, поэтому обращение к коллекторам здесь будет достаточно не выгодно для банка.

Ещё одним фактором, свидетельствующем о негативном влиянии коллекторов, является высокая стоимость предоставляемых ими услуг. Как правило, такие агентства берут до 45% от всей возвращенной суммы [6]. Кроме этого, деятельность некоторых «коллекторов» может дойти до причинения телесных повреждений заемщику и его имуществу, что не только вызовет судебные разбирательства, но и негативно отразится на общем имидже банка.

Таким образом, для повышения эффективности борьбы с невозвратом кредитов, ряд банков прибегает к услугам коллекторских агентств (коллекторов). Практика показала, что такое взаимодействие вполне оправдано и приносит выгоду обеим сторонам. Для коллектора возврат кредита является его основной специализацией и источником дохода. Поэтому, все силы и ресурсы направляются на усовершенствование методов работы с задолжниками. Психологические тренинги для сотрудников, разработка схем воздействия, более развитая техническая база и личная заинтересованность в результате отличает коллектора от сотрудника банка, занимающегося возвратом долгов.

2.АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И КОЛЛЕКТОРСКИХ ФИРМ В РОССИИ

2.1.Тенденции развития сотрудничества банков и коллекторских компаний

В настоящее время основными трендами в развитии банковской отрасли становятся рост просрочки и увеличение доли безнадежных долгов, рост за кредитованности населения, значительное падение реальных доходов населения (на протяжении всего года). Например, в период 2013–2014 годов доля заемщиков с четырьмя и более активными кредитами увеличилась с 6,55% до 8,79% [12]. По итогам 2014 года на одного заемщика в среднем приходится 1,8 кредита. При этом, на основе данных Росстата, средний показатель РТИ [отношение суммы ежемесячных платежей по кредиту заемщика к совокупному семейному доходу (нетто) за тот же период] составляет 39%. Считается, что максимально допустимое значение коэффициента РТИ составляет в среднем 40% в зависимости от уровня дохода заемщика и размера платежа по кредиту.

Проблемные долги увеличиваются. С марта 2014 года, в 1,5 раза и достигли размера почти 1 трлн. рублей, что составляет примерно 10% розничного портфеля [12]. Соответственно, растет и коллекторский рынок. Только за I кв. 2015 года рынок цессий, по экспертным оценкам, вырос почти в шесть раз. Рынок передачи взысканий на аутсорсинг вырос больше чем на треть. Правда стремительному увеличению объема работы коллекторы не особо рады. Работать для них стало сложнее и тяжелее. Например, сейчас менее 20% должников после первого общения с коллекторами гасят свою задолженность. Год назад их было в два раза больше. Сейчас только каждый четвертый должник, согласившийся погасить долг, действительно его возвращает. Соответственно, растет стоимость задолженности и цена ее взыскания. Это плохо для коллекторов, банков и самого долгового рынка.

Традиционно рынок взысканий банковской задолженности в России делится на два сегмента: рынок аутсорсинга, когда банки взаимодействуют с коллекторами по так называемой агентской схеме, и рынок цессии, когда первые продают долги вторым.

По сравнению с аналогичным кварталом 2014 года рынок аутсорсинга вырос на 40,8% и достиг отметки 300 млрд. рублей. Это максимальный темп прироста с 2012 года [10].

Если анализировать отдельные секторы, то в I кв. 2015 года рынок продемонстрировал значительный рост объемов передачи только по кредитным картам — на 20,6 п.п. Поясним, что его доля в структуре передаваемой задолженности по видам кредитов — 51,5%. На втором месте — кредиты наличными (33,7%), а на третьем месте — POS-кредиты (10,5%). Реже всего передают ипотечные кредиты — 0,5%.

В региональном разрезе (на уровне федеральных округов) чаще всего передают взыскание на аутсорсинг банки, находящиеся в Приволжском ФО, — 23%. На втором месте — Сибирский ФО (19%), а на третьем — Центральный ФО (17%). Меньше всего — Северо-Кавказский ФО (4%) [10].

В Приложении 1 видна тенденция объемов банковской задолженности, переданной на аутсорсинг.

Объем предложения на рынке цессий в свою очередь увеличился почти в шесть раз. При этом цена покупки продолжает снижаться, ее среднее значение составило 1,2% от общего объема выставленных на продажу долгов.

В Приложении 2 представлен объем рынка цессий и цена покупки в 2012–2015 гг.

Если анализировать динамику распределения продаж по сумме долга, то в I кв. 2015 года, по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, доля долгов 20–50 тыс. рублей выросла с 19% до 26%, 50–100 тыс. рублей — с 16% до 19%, и доля долгов 100–150 тыс. рублей — с 10% до 11%. А во всех остальных категориях — до 20 тыс. рублей и более 150 тыс. рублей — наоборот, было зафиксировано снижение [9, с.19].

Сохранилась тенденция продажи банками «свежих» кредитов. Доля кредитов, выданных в 2012–2013 годах, увеличилась с 44% в I кв. 2014 года до 76 % в I кв. 2015 года.

Общие тенденции показателей рынка цессий представлены в Приложении 3.

Емкость розничного рынка долгов оценивается в 40 млн. человек. При этом 10 млн из них испытывают трудности с погашением и обслуживанием долгов. И примерно половина из этих 10 млн имеет серьезные проблемы с возвратом долгов. При этом рынок продолжает находиться в состоянии недостаточного регулирования.

С одной стороны, деятельность по взысканию задолженности определяется гражданским кодексом, законом о защите персональных данных, законом о банках и банковской деятельности, а также рядом других нормативных актов.

С другой стороны, для того чтобы открыть коллекторское агентство, нет необходимости в получении каких-либо лицензий и разрешений. Упрощая ситуацию, заниматься взысканием просроченной задолженности может любой желающий. При условии, что он заключит соответствующий договор с кредитором, банком

или МФО.

Сейчас, по оценкам экспертов, в России действует порядка 800 коллекторских агентств. Не все они занимаются взысканием задолженностей в интересах банков и МФО. Есть и другие сегменты, где их услуги востребованы. Например, платежи за коммунальные услуги. Единственный фактор, который регулирует количество игроков на рынке взысканий, — спрос на их услуги со стороны кредиторов.

В идеале, чтобы агентство могло заниматься коллекторской деятельностью (речь не идет о кредитных и некредитных финансовых организациях), ему нужно получить соответствующую лицензию или быть

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-1 "О банках и банковской деятельности"
2. Алексеева Д.Г. "Статусные" проблемы коллекторской деятельности // Банковское кредитование. - 2016. - N 2. - С. 73.
3. Веретенников Д. Долговые "вышибалы" // Д-штрих: журнал о личных финансах. 2015. - N 7. - С. 8.
4. Иванов С. Коллекторы и банки - две дороги к общей цели // Банки и деловой мир. - 2015. - N 10 (СПС "Гарант").
5. Масленкова О.Ф. Проблемы сотрудничества коммерческого банка с коллекторским агентством// КемГУ. - №5. - 2015. - с.147-155.
6. Сарнаков И.В. Правовые формы взаимодействия кредитных организаций и коллекторских агентств на рынке банковских услуг. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5923>
7. Сарнаков И.В. О возможности уступки права требования возврата денежных средств по кредитному договору // Банковское право. - 2015. - N 5. - С. 39 – 42.
8. Пшеницын О. Закон получил кредит доверия // ЭЖ-Юрист. - 2015. - N 19. - С. 2.
9. Чхутиашвили Л.В. Взаимодействие банков и колекторских организаций: тенденции развития в России// Банковский сектор. - №39. - 2015. - с.15-25.
10. Взаимодействие банков с коллекторскими организациями. URL: http://www.reglament.net/bank/credit/2009_1_article.htm
11. Сотрудничество банков с коллекторами. URL: <https://arb.ru/>
12. Росстат. URL: <http://www.gks.ru/>
13. Особенности взаимодействия с коллекторами. URL: <http://dolgi.ru/news/3985>
14. Взаимодействие банков с коллекторскими организациями. URL: <http://www.factoringpro.ru/index.php/the-news/789-banki-kollektori?format=pdf>
15. 8 советов должнику. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9562711>

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

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/15857>