

Слайд 1

Уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Совершенствование кредитной политики коммерческого банка (на примере ЗАО «Банк «Советский»)»**

Актуальность темы обусловлена тем, что развитие системы банковского кредитования страны является необходимым условием функционирования развитой экономической среды, а должным образом разработанная кредитная политика коммерческого банка как инструмент управления финансами кредитной организации, направлена на решение указанных задач.

Слайд 2

Цель работы - исследование организации кредитного процесса в конкретном коммерческом банке, а также проведение анализа эффективности кредитного портфеля и определение путей совершенствования кредитной политики коммерческого банка.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач, они представлены на слайде.

Слайд 3

В первой части работы показана сущность кредитной политики коммерческого банка, проанализированы этапы проведения кредитного процесса в банке и показаны принципы кредитной политики. Кредитная политика разрабатывается и принимается в качестве стратегической основы деятельности коммерческого банка на основе анализа достигнутых финансовых результатов и изменения уровня кредитных рисков за определенный период времени и подлежит регулярной переработке.

Слайд 4

Вторая глава работы включает характеристику деятельности ЗАО «Банк «Советский» и анализ его кредитной политики. ЗАО «Банк «Советский» - универсальный кредитно-финансовый институт, оказывающий широкий спектр услуг физическим и юридическим лицам: прием депозитов, кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, Интернет-банк, обмен валюты.

Слайд 5

Один из показателей успешной работы ЗАО «Банк «Советский» - динамика чистой прибыли, рассчитанной в соответствии с МСФО. Несмотря на нестабильную ситуацию в экономике, Банк сумел заработать чистую прибыль по МСФО за 2015 год в размере 389 млн. рублей, что на 7 млн. рублей больше прибыли, полученной за 2014 год (382 млн. рублей).

Слайд 6

Анализ кредитного портфеля ЗАО «Банк «Советский» в 2014-2015 годах представлен на слайде. В структуре кредитного портфеля Банка по типам клиентов по состоянию на начало 2015 и 2016 годов доля кредитов физическим лицам на начало 2016 года возросла на 0,7% (17,5-16,8); кредитование корпоративных клиентов соответственно снизилось на 0,7% (83,2-82,5).

По показателям ресурсной базы Банка на начало 2015 и 2016 годов, то заметим, что кредиты и авансы клиентам на начало 2015 года составляли 39,2%, а на начало 2016 года – уже 43,9%.

Слайд 7

Кредитный портфель корпоративных клиентов в 2015 году в сумме 6 734 492 тыс.

руб. возрос по сравнению с портфелем Банка 2006 года почти в 9 раз (6 734 492 / 766 660).

Слайд 8

В структуре кредитного портфеля ЗАО «Банк «Советский» по отраслям экономики кредиты торговых организаций в кредитном портфеле на начало 2016 года увеличились на 400 117 тыс. руб. по сравнению с началом 2015 года. Определенный рост продемонстрировал портфель потребительских кредитов. Значительно снизилось кредитование производства, транспорта и сферы услуг.

Слайд 9

В структуре портфеля Банка на начало 2016 года возросла доля кредитов в торговле (на 2,2%), физическим лицам (на 0,7%), в строительстве (на 0,2%), в операциях с недвижимостью (на 0,1%). Соответственно, снижение кредитования произошло в сфере производства (с 6,3% до 4,7%), в пищевой промышленности (с 4,4% до 1,9%).

Слайд 10

ЗАО «Банк «Советский»» придерживается консервативной политики в области управления кредитными рисками, в связи с чем резервы на возможные потери создаются в размере, достаточном для того, чтобы Банк чувствовал себя уверенно в случае ухудшения ситуации в российской экономике.

Слайд 11

По итогам анализа можно сделать следующие **выводы**.

1. Банк должен иметь непрерывную систему рейтингов предприятий -заемщиков и непрерывно изменять мотивированные суждения по оценке кредитных рисков и оценке качества ссуд.

2. Банку целесообразно ограничивать сроки кредитования. Долгосрочные инвестиционные кредиты с высокой концентрацией риска следует рассматривать в исключительных случаях.

3. Развивая кредитные отношения с клиентами, Банк должен осторожно и взвешенно использовать микрофинансовые кредиты, ограничить портфель наиболее рискованных необеспеченных потребительских кредитов – по карточкам и наличными.

4. В условиях неустойчивости финансовых рынков Банк должен по возможности широко дифференцировать условия кредитования разных клиентов, особенно, если это касается кредитов в валюте, создавать резервы под указанные кредиты.

5. Банк должен воздерживаться от принятия в качестве обеспечения своих кредитов неликвидные товары или иное имущество, ценные бумаги с низкими рейтингами. Необходимо корректировать их стоимость в зависимости от прогноза состояния всего рынка ценных бумаг в РФ. Сегодня целесообразно брать в залог ценные бумаги иностранных эмитентов растущих рынков, номинированные в долл. США.

Слайд 12

На основании сделанных выводов, сформулированы **предложения**:

- предоставить услугу по дебетовой карте: при оплате 3% от суммы перечисляется на телефон клиента. Такая практика позволит привлечь дополнительных клиентов;

- ввести программу по ипотечному кредитованию «Помощь молодым семьям»;

- для привлечения вкладчиков создать рекламу банковских услуг,

ориентированных на пенсионеров;

- использовать рекламу: ТВ (80% целевой аудитории); радио; пресса; на стендах/подъездах; на баннерах (информационных стендах); в метро;
- привлечение субординированных займов;
- необходимо сделать ставку на не кредитный, в том числе комиссионный доход: СМС-информирование, P2P-переводы (такие переводы в России оцениваются более чем в 50 млрд.долл.), сотрудничество по транспортной карте для оплаты проезда на городском транспорте, различные платные выписки, финансовые сервисы и приложения.

Слайд 13

Таким образом, цель работы - **исследование организации кредитного процесса в конкретном коммерческом банке, а также проведение анализа эффективности кредитного портфеля и определение путей совершенствования кредитной политики коммерческого банка** - достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.