

Приложение 1

Рейтинг кредитоспособности ПАО «Московский кредитный банк» от аккредитованных рейтинговых агентств (по состоянию на 15.04.2017 г.)¹

Агентств о	Долгосрочный международный	Краткосрочный	Национальный	Прогноз
S&P	BB- (Сравнительно небольшая уязвимость)	В (Некоторая уязвимость)	ruAA- (Высокий уровень кредитоспособности среди эмитентов РФ)	Негативный (рейтинг может быть понижен)
Moody`s	B1 (Более высокая уязвимость)			Стабильный (рейтинг, скорее всего, не изменится)
Fitch	BB (Спекулятивный рейтинг)	В (Спекулятивный уровень краткосрочной кредитоспособности)		негативный
Эксперт РА			А (II) (Высокий уровень кредитоспособности, второй уровень)	негативный

Источник: Устойчивость и надежность банка. Финансовый анализ банка МКБ [Электронный ресурс]

– Режим доступа: <http://analizbankov.ru/bank.php?BankId=moskovskiy-kreditnyy-bank-1978&BankMenu=nadezhnost>

¹ Устойчивость и надежность банка. Финансовый анализ банка МКБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://analizbankov.ru/bank.php?BankId=moskovskiy-kreditnyy-bank-1978&BankMenu=nadezhnost>

SNW-анализ ПАО «МКБ»

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиции		
		Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
1	2	3	4	5
1	Стратегия организации			+
2	Бизнес стратегия в целом		+	
3	Организационная структура		+	
4	Финансы, как общее финансовое положение		+	
5	Уровень технической оснащенности	+		
6	Ассортимент продукции	+		
7	Качество продукции		+	
8	Организация маркетинга			+
9	Информационное обеспечение		+	
10	Инновации как исследования и разработки		+	
11	Имидж ПАО «МКБ»	+		
12	Квалификация персонала	+		
13	Мотивация и стимулирование персонала		+	
14	Условия труда		+	
15	Заработная плата			+
16	Отношения с органами власти		+	
17	Ценовая политика		+	
18	Зависимость от поставщиков			+
19	Ориентация на потребителя		+	

Приложение 3

Весомость показателей конкурентоспособности банков-основных конкурентов

Наименование показателя	Весомость показателя ($\sum = 1$ и)
Ассортимент	0,243
Потребительские свойства услуг	0,255
Условия предоставления услуг	0,165
Скорость предоставления услуг	0,093
Способы продвижения услуг	0,035
Качество послепродажного обслуживания	0,057
Уровень риска при пользовании услугой	0,144
Уровень консультационного обслуживания	0,007

Шкала балльных оценок уровня качества услуг

Наименование показателя	Балльные оценки				
	10	20	30	40	50
Потребительские свойства услуг	низкие	ниже среднего	средние	выше среднего	высокие
Ассортимент (количество предоставляемых услуг)	до 20	20 - 35	36-41	41-45	Свыше 45
Условия предоставления услуг (% ставка, срок, комиссии, поручительство)	от 26,0 %; от 1 до 5 лет; 3000 за выдачу; с поручительством	от 20,0 %; от 1 до 5 лет; 3 % за выдачу; с поручительством	от 17,0 %; от 1 до 5 лет; 3000 за выдачу кредита; с поручительством	от 15,0 %; от 1 до 5 лет; 3,3 % за обслуживание; с поручительством	от 16,5 %; от 6 мес. до 5 лет; без комиссий; без поручительства
Стоимость услуг (процентные ставки по потребительскому кредиту)	От 20%	От 17%	От 16%	От 14%	От 12%
Способы продвижения услуг (кол. средств распространения)	1-3	4-5	6-7	8-9	Свыше 10
Качество обслуживания (послепродажного)	После обслуживания про клиента забывают	Периодически напоминают о сроках платежа	Периодически напоминают о сроках платежа, новых продуктах банка	Консультируют о новых предложениях по ряду услуг, периодически спрашивают рекомендации	Консультация по новым услугам, поздравления с личными праздниками
Уровень риска при пользовании услугой	Максимальный риск	Риск, зависящий от рыночной ситуации	Риск, зависящий от неплатежеспособности и заемщиков	Риск, зависящий от потери ликвидности	Минимальный риск
Профессионализм персонала (в вопросах выполнения стандартов)	Презентация продукта; работа с вопросами;	Выявление потребности; презентация	Установление контакта; выявление потребности;	Установление контакта; выявление потребности;	Установление контакта; выявление

обслуживания)	завершение сделки	продукта; завершение контакта	презентация продукта; завершение контакта	презентация продукта; работа с вопросами; завершение контакта	потребности; презентация продукта; работа с вопросами; завершение сделки; кросс- продажа; завершение контакта
---------------	-------------------	-------------------------------------	--	--	---