

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей дипломной работы - **«Кредитование клиентов коммерческого банка :сущность,формы на примере ОАО "Сбербанк России"»**

Актуальность выбранной темы обусловлена и тем, что кредитование является неотъемлемой частью не только кредитных организаций, но и общества в целом.

Слайд 2

Целью работы является изучение теоретических основ кредитования, а также рассмотрение и исследование кредитных операций в практическом аспекте.

Слайд 3

ОАО «Сбербанк России» - кредитное учреждение с безграничным доверием. Деятельность банка обширна не только по большому ассортименту банковских продуктов и услуг, но и по региональному представительству банка на всей территории нашей страны и даже за её пределами. Банк лидирует не только по размеру активов, но и по количеству расчетных счетов юридических лиц (свыше 1млн). На рынке частных вкладов Сбербанк России является монополистом – контролирует 46,4% рынка. По итогам 2013 года банк получил 392,6 млрд. рублей чистой прибыли.

Слайд 4

В настоящее время в Сбербанке существует множество специализированных программ кредитования. Но, несмотря на такое многообразие, кредитную продукцию банка можно разделить на 2 основные группы. Это кредитование физических и юридических лиц.

На данном слайде представлены наиболее популярные среди населения кредитные продукты Сбербанка, а именно:

1. Кредит на любые цели;
2. Потребительский кредит под поручительство физических лиц;
3. Кредит физическим лицам на ведение личного подсобного хозяйства;
4. Образовательный кредит с государственной поддержкой ;
5. Автокредит;
6. Ипотечный кредит;
7. Безналичное кредитование в форме кредитных карт Сбербанка России ОАО.

Слайд 5

Основные кредитные продукты, которые банк предоставляет для юридических лиц, перечислены на слайде. Это такие кредиты, как:

1. Беззалоговый кредит «Доверие»;

2. Кредит «Бизнес- оборот»;
3. Кредит «Бизнес- авто»;
4. Кредит «Бизнес-Недвижимость»;
5. Кредит «Бизнес -Проект»

Слайд 6

Организация процесса кредитования клиентов Сбербанка включает в себя несколько этапов. Схему данного процесса Вы видите на слайде. Последним этапом в этой схеме является предоставление кредита, который осуществляется по приемлемым формам : наличными или безналичными в следующем порядке:

- зачисления на счет Заемщика по вкладу до востребования;
- зачисления на счет пластиковой карточки Заемщика;
- оплаты счетов торговых и других организаций;
- перечисления на счета гражданам-предпринимателям.

Слайд 7

Осуществляя свою деятельность, любой экономический субъект сталкивается с рядом проблем и недостатками. Несовершенства существуют и в Сбербанке России.

1. При осуществлении и рассмотрении кредитной заявки клиента , весьма затруднительным бывает получение результатов кредитной истории в ОАО «Сбербанк России».
2. Затруднительным явлением в обслуживании клиентов банка бывает ситуация с досрочным погашением своего кредита, если клиент находится не в своём регионе.
3. Отсутствует единая клиентская база в Сбербанке, либо ею могут пользоваться только избранные.
4. Сокращение штата сотрудников в связи с финансовым кризисом.
5. Для обналичивания полученного кредита клиенты используют банкоматы. Но не всегда существует возможность получить нужную сумму, так как работа устройств самообслуживания Сбербанка оставляет желать лучшего
6. В Сбербанке действует не совсем понятный период моратория на рассмотрение кредитной заявки. Он длится два месяца с момента отказа клиенту в выдаче кредита вне зависимости от причин.
7. Существует также проблема очередности среди клиентов банка.
8. Еще одной проблемой является неоднократное предоставление одного актива в качестве залога в различные кредитующие организации.

Слайд 8

Дальнейшее динамичное развитие сферы кредитования физических и юридических лиц невозможно без разработки и внедрения комплексных мер

обслуживания клиентов, в связи с чем в банке в настоящее время осуществляются мероприятия, список которых представлен на слайде.

Это:

1. Привлечение на расчётно-кассовое обслуживание юридических лиц, имеющих прибыль.
2. Ориентирование кредитной политики банка на максимальное полное удовлетворение корпоративных клиентов и физических лиц в кредитных продуктах;
3. Автоматизация процесса кредитования;
4. Использование в работе банка метода краудсорсинга;
5. Введение в работу системы «Сбербанк Онл@йн»;
6. Повышение уровня информационного и консультационного обслуживания кредитополучателей с помощью инфокиосков;
7. Осуществление выездных мероприятий по оказанию информационных услуг в организации района.