

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии! Тема моей выпускной квалификационной работы - «Организация кредитования физических лиц коммерческим банком (на примере ККО Новомосковск – Исток Дона АО «Альфа - Банк»)».

Слайд 2

Итак, **целью** работы является провести анализ кредитования АО «Альфа - Банк» №1152, для того чтобы разработать рекомендации по улучшению предоставления кредитов физическим лицам, а также методы повышения качества кредитной политики. **Задачи** исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, АО «Альфа - Банк» является многофункциональным банком, предоставляющий весь спектр банковских услуг, представленных на финансовом рынке, охватывающий обслуживание корпоративных и частных клиентов, управление активами и инвестиционный банковский бизнес, торговое финансирование. Как видно из рейтинга банков Альфа Банк не отстает от своих конкурентов по кредитному портфелю физических лиц. Можно заметить, что темп прироста этого портфеля небольшой 4,55%, однако, главными конкурентами Альфа банка – Газпромбанк, банк ВТБ 24 и Сбербанк показали меньший процент прироста за тот же период.

Слайд 4

Далее рассмотрим рейтинг самых прибыльных банков в России, Альфа – Банк занимает одно из лидирующих мест. Для сравнения того, как изменилась прибыльность работы банков за 2020 год, дана величина финансового результата за прошлый год. Некоторые участники рейтинга, в том числе Сбербанк и ВТБ, показали меньший объем прибыли в сравнении с прошлогодними результатами работы. Значительно нарастил объем прибыли Альфа - банк. Тем не менее, традиционно основная часть прибыли банковской системы России формируется Сбербанком.

Слайд 5

Также рассмотрим структуру и темп роста по кредитам, предоставленным физическим лицам, в разрезе кредитных продуктов ККО «Новомосковск – Исток Дона» АО «Альфа - Банк» №1152. В таблице представлена структура по кредитам, предоставленным физическим лицам. Таким образом, АО «Альфа - банк» в большей степени предоставляет кредиты физическим лицам за счет кредитов наличными денежными средствами, потребительских кредитов и кредитных карт.

Слайд 6

Далее в таблице представлен темп роста по кредитам, предоставленным физическим лицам. Следует отметить из таблицы, что в 2020 году снизилось предоставление кредитов в разрезе многих кредитных продуктов, банк с каждым годом увеличивает объем выданных кредитов, в частности за счет кредита наличными.

Слайд 7

Теперь рассмотрим в таблице темп роста просроченной задолженности, в разрезе кредитных продуктов АО «Альфа банка». Основываясь данными таблицы видно, что просроченная задолженность за 2020 год увеличилась на 20 742 тыс. рублей (10,67%), а в 2019 г. наблюдалась другая динамика. Просроченная задолженность по кредитам наличными увеличилась на 235 593 тыс. рублей и по потребительским кредитам на 140 787 тыс. рублей соответственно. Темп роста просроченной задолженности составил 6,15% по кредитам наличными и 6,84% по потребительским кредитам. Резервы под обеспечение снизились на 333 090 тыс. рублей, или на 5,73%.

Слайд 8

В свою очередь, рассмотрим выдачу кредитов по срокам погашения в таблице. Как видно из таблицы, наибольшая доля в структуре выданных Банком кредитов приходится на кредиты со сроком погашения более трех лет. На начало отчетного периода Банк выдал таких кредитов на сумму 1 279 716 178 тыс. руб., а на конец этого периода уже 1 629 341 241 тыс. руб. Анализируя данные таблицы можно сделать вывод, что Альфа - Банк предпочитает выдавать среднесрочные и долгосрочные ссуды.

Слайд 9

Также прослеживается динамика роста кредитного портфеля АО «Альфа Банк», за анализируемый период сумма кредитных вложений банка увеличилась и на 01.12.2020 г. составила 2 712 332 458 тыс. руб. Кредитный портфель до вычета резервов увеличился на 7,2%, до 42,714 млрд. руб., по сравнению с 39,840 млрд. руб. в конце 2019 года.

Слайд 10

В свою очередь, Альфа-Банк единственный на рынке предоставляет все 5 ключевых преимуществ. Ставки по кредитам наличными у Альфа-Банка и Тинькофф Банка не сильно различаются. В Альфа-Банке они составляют 7,99 – 25,99%, а в Тинькофф Банке — 12 – 24,9%. Чуть выгоднее может оказаться

оформлять ипотеку через Тинькофф Банк, где минимальная ставка по жилищным кредитам начинается от 9,25% (у Альфы — от 11,19%). При этом, правда, сам Тинькофф Банк ипотеку не выдаёт — это делают его партнёры. На крупных суммах и больших сроках разница даже в 0,5 процентного пункта может означать существенную экономию.

Слайд 11

Таким образом, среди представленных банков у «Сбербанка России» (ПАО) самая большая первоначальная процентная ставка по кредиту для клиентов. Из-за чего можно сделать вывод, что предоставление кредитов под 11,9 % годовых предоставляется малому количеству обратившихся клиентов. Максимальный лимит кредитования значительно меньше в АО «РайффайзенБанк» (составляет до 2 000 000 руб.), по сравнению с банками – конкурентами. Также, по сравнению с другими банками оформление кредита предоставляется всего лишь по одному документу, без подтверждения дохода. Хотелось отметить, что в Альфа - Банке также есть продукт под названием «Автокэш» или другими словами кредит наличными на автомобиль.

Слайд 12

Далее рассмотрим рисунок, на котором можно узнать, что предлагают банки на рынке по рассрочкам к кредитным картам. Данные сделаны на основании экспертных оценок доли рассрочки в кредитном портфеле. В кружках на рисунке указан максимально доступный срок рассрочки. Важно – это непартнёрская рассрочка. Оставшимся лимитом на кредитной карте можно пользоваться как всегда. Откроется новый беспроцентный период. Простые, одинаковые платежи, никаких процентов, только комиссия.

Слайд 13

Таким образом, проведенный анализ кредитования в ККО «Новомосковск – Исток Дона» АО «Альфа - Банк» №1152 позволил выявить специфику данного вида кредитования по сравнению с другими видами кредитов. области потребительского кредитования достаточно широк. Для ККО «Новомосковск – Исток Дона» АО «Альфа - Банк» №1152 необходимо также:

- кредитовать большее число клиентов, но в небольших суммах;
- проводить постоянный анализ предлагаемых на рынке банковских услуг продуктов и внедрять наиболее актуальные и доходные для обеспечения конкурентоспособности банка.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание! Доклад окончен.