

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Организация эффективных продаж кредитных продуктов в кризисных условиях в ПАО «Сбербанк».

Слайд 2

Цель исследования можно сформулировать следующим образом – раскрыть теоретические и практические аспекты организации продаж кредитных продуктов в условиях кризиса. Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Публичное акционерное общество (ПАО) «Сбербанк» является крупнейшим банком в системе коммерческих банков Российской Федерации. Банк работает на основании Генеральной лицензии на осуществление банковских операций № 1481, выданной Банком России 8 августа 2012 года. Кроме того, Сбербанк имеет лицензии на осуществление банковских операций на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, другие операции с драгоценными металлами, лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на ведение брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, а также на деятельность по управлению ценными бумагами. В текущие задачи банка входит увеличение масштабов бизнеса вместе с показателями эффективности и финансовой прибыли, улучшение скорости работы и гибкости. Также в планах увеличить клиентский опыт и клиенториентированность. В своей работе руководство банка уделяет пристальное внимание следующим моментам: задействование новых технологий, стабилизация рентабельности, становление экосистем; смена потребительских предпочтений. На изменение экономических показателей ПАО «Сбербанк» в 2022 году существенное влияние оказали внешние факторы. Экономические потрясения российского рынка происходили под действием всеобщего кризиса и санкций других стран. В 2022 году были наложены новые пакеты санкций – экономика России, не оправившаяся в полной мере после пандемии, ощутила новый удар. Но многие операционные и финансовые показатели продемонстрировали рост, например, размер кредитного портфеля, комиссионный и процентный доход. Прирост кредитного портфеля составил 2 284 млрд руб. или 8 процентов по отношению к 2021 году. И во многом этому способствовал рост выдачи ипотечных кредитов, особенно в четвертом квартале 2022 года, когда банк вернулся к докризисной динамике по количеству выдаваемых кредитов за месяц.

Слайд 4

Сбербанк активно продвигает свои продукты, как в сегменте корпоративного, так и розничного кредитования, являясь лидером на рынке ипотечного кредитования и в сфере кредитования субъектов малого бизнеса. Несмотря на все негативные

изменения 2022 года, ипотека стала драйвером изменения кредитного портфеля и, соответственно, суммы активов Сбербанка в 2022 году.

Слайд 5

На рисунке представлена структура портфеля ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк России». По-прежнему в структуре ипотечных кредитов наибольший удельный вес занимает ипотека на «вторичку», однако за три года её удельный вес снизился с 49,3 до 35,3 процентов. Соответственно повышается удельный вес ипотеки на приобретение жилья в новостройках и по льготным ипотечным программам. В настоящее время в банке выдаётся ипотека по следующим льготным программам: «Господдержка», «Семейная ипотека», «Дальневосточная ипотека» и «Ипотека для IT».

Слайд 6

При предоставлении кредита банк снижает свои потенциально возможные риски за счет оформления договоров залога и поручительства, что бесспорно является одним из наиважнейших принципов кредитования. Модель процесса обеспечения возврата банковского кредита представлена на рисунке. Первым этапом в представленной модели является ретроспективный анализ кредитного портфеля банка по различным категориям заёмщиков. Сначала анализируется структура непосредственно по типам заёмщиков: юридические и физические лица. Затем нужно выяснить, какая часть кредитов обеспечена, а какая нет. Затем делается анализ структуры форм обеспечения возвратности по уже выданным кредитам. Эксперты банка должны выяснить, насколько эффективно было использование той или иной формы. Также нужно уяснить, каков уровень невозврата и просрочки платежей в сегменте обеспеченных и необеспеченных кредитов.

Слайд 7

По данным экспертов кредитного рынка темп роста кредитного портфеля в 2023 году не вернётся к значениям двухлетней давности, когда портфель вырос на 19%, и будет находиться на уровне 10%. Ограничивать объем выдач будут макропруденциальные лимиты по ссудам заемщиков с повышенным уровнем долговой нагрузки, что является частью последовательной политики регулятора по снижению уровня закредитованности населения. Основные проблемы продаж кредитных продуктов в современных кризисных условиях заключаются в том, что снижается удельный вес платёжеспособных заёмщиков, которые могут погашать свои кредитные обязательства в срок. Причины невозврата кредита самые разные, но главная из них – это снижение доходов населения из-за финансовых трудностей в производственной сфере, в результате чего предприятия закрываются или сокращается их персонал. Также невозврат кредитов напрямую связан с финансовой неграмотностью заёмщиков: стремясь получить кредит на намеченные цели, потенциальные заемщики редко задумываются о последствиях и не оценивают объективно свои финансовые возможности. Некоторые заемщики

полагают, что их долг будет прощен или аннулирован. Но это не так, ведь погашение долга является обязанностью заемщика, а уклонение от уплаты – преступлением.

Слайд 8

Изменения затрагивают все сферы деятельности Сбербанка – это новые, интересные продукты, инновационные технологии работы, направленные на улучшение качества обслуживания клиентов и процесса кредитования, обновленный внешний и внутренний вид. В настоящее время в Сбербанке необходимо осуществлять следующие мероприятия:

- проведение мероприятий по снижению объемов мошенничества на стадии оформления ссуды, разработка и внедрение процедуры выявления схемного мошенничества;
- внедрение качественных скоринговых программ по отдельным кредитным продуктам, учитывающих специфику соответствующих регионов и их доходность;
- помощь клиентам с избеганием принятия чрезмерной долговой нагрузки, усилением внимания к индивидуальной платежеспособности;
- внедрение системы оценки качества работы, мотивации экспертов;
- унификация подходов к работе с просроченной задолженностью;
- регулярные рассылки SMS-сообщений о предстоящих платежах и возникновении просроченной задолженности.

Слайд 9

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!