

Организация эффективных продаж кредитных продуктов в кризисных условиях в ПАО «Сбербанк»



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

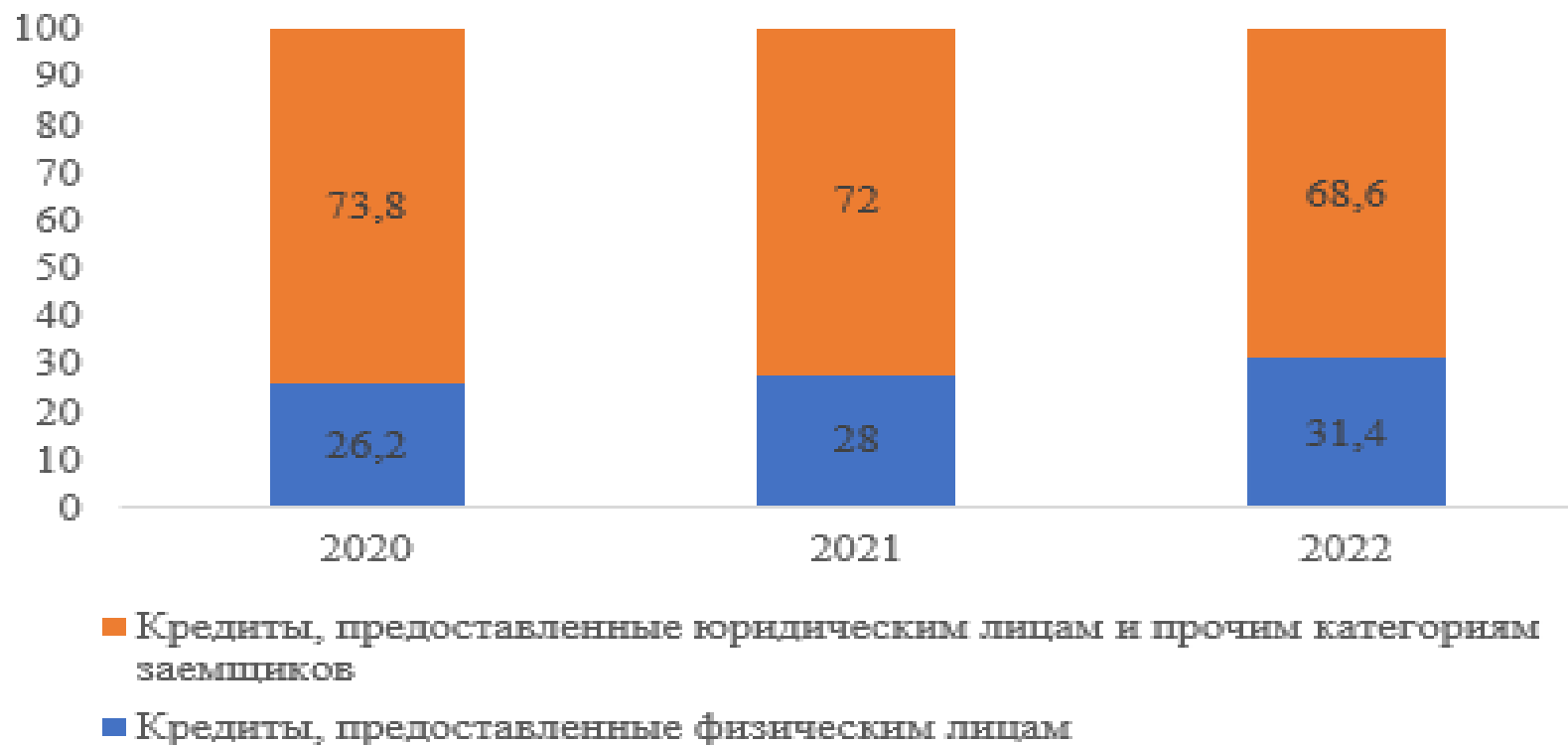
Задачи исследования:

- дать понятие и изучить классификацию банковских кредитных продуктов;
- рассмотреть технологию продаж кредитных продуктов и особенности её осуществления в условиях кризиса;
- проанализировать организацию и показатели продаж кредитных продуктов на примере ПАО «Сбербанк»;
- разработать рекомендации для ПАО «Сбербанк» по организации эффективных продаж кредитных продуктов в условиях кризиса

Основные экономические показатели ПАО «Сбербанк» в 2020–2022 гг.

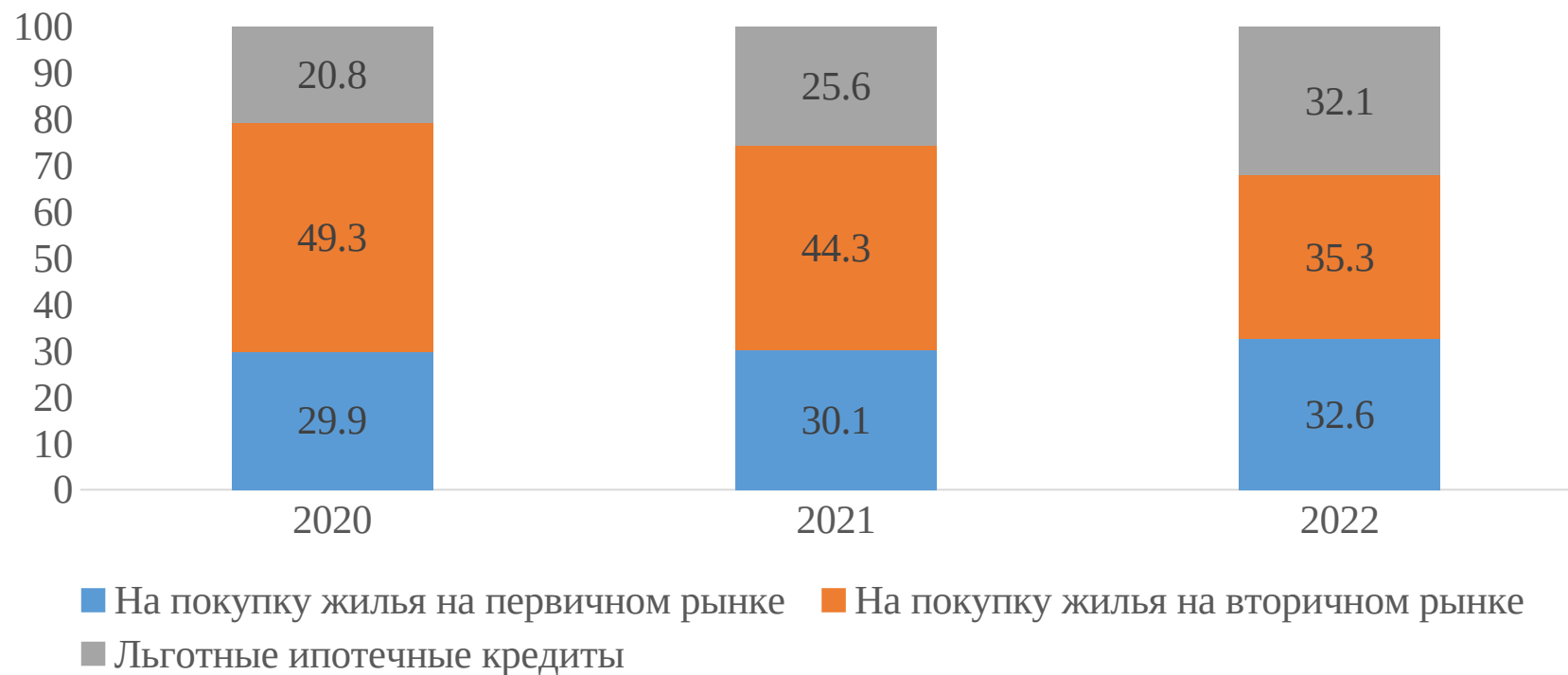
Показатель	2020	2021	2022	Отклонение 2022/2021
Чистая прибыль, млрд руб.	761,1	1250,7	306,84	- 943,86
Активы банка, млрд руб.	32 334	38 040	39 016	+976
Кредитный портфель, млрд руб.	24 457	28 518	30 802	+ 2 284

Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк»



2023

Структура портфеля ипотечных кредитов ПАО «Сбербанк России» за 2020-2022 гг.



Модель процесса обеспечения возврата банковского кредита



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 за кредитованности 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.

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

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

