

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления

Кафедра «Экономика и финансы»

Основные направления повышения доходности
операций кредитования физических лиц в
коммерческом банке
ПАО Банк «Кузнецкий»

Автор - студент группы 18ТЗЭЭ31

Варламадзе Алина Дмитриевна

Руководитель от выпускающей кафедры -

к.э.н., доцент. каф. «ЭиФ» Джазовская И.Н.

Цель работы - разработка предложений по повышению доходности розничного кредитования в коммерческом банке ПАО Банк «Кузнецкий»

Задачи работы

- ☐ рассмотреть социально-экономическую сущность и значение банковского кредитования;
- ☐ исследовать основные условия и этапы кредитования физических лиц в коммерческом банке;
- ☐ дать общую характеристику деятельности коммерческого банка;
- ☐ провести анализ результатов кредитования физических лиц в коммерческом банке;
- ☐ разработать рекомендации по развитию розничного кредитования коммерческом банке.

Объект исследования – ПАО Банк «Кузнецкий»

Рейтинговая оценка www.KYAn.ru



Показатель	Номер позиции в рейтинге		Изменение позиции в рейтинге за 2020 г.
	01.01.2020	01.01.2021	
Активы - нетто	222	205	-17
Капитал	277	260	-17
Кредиты ЮЛ (брутто)	172	165	-7
Кредиты ФЛ (брутто)	142	138	-4
Депозиты ФЛ (вклады)	158	144	-14
Депозиты ЮЛ	172	146	-26
Чистая прибыль	251	192	-59

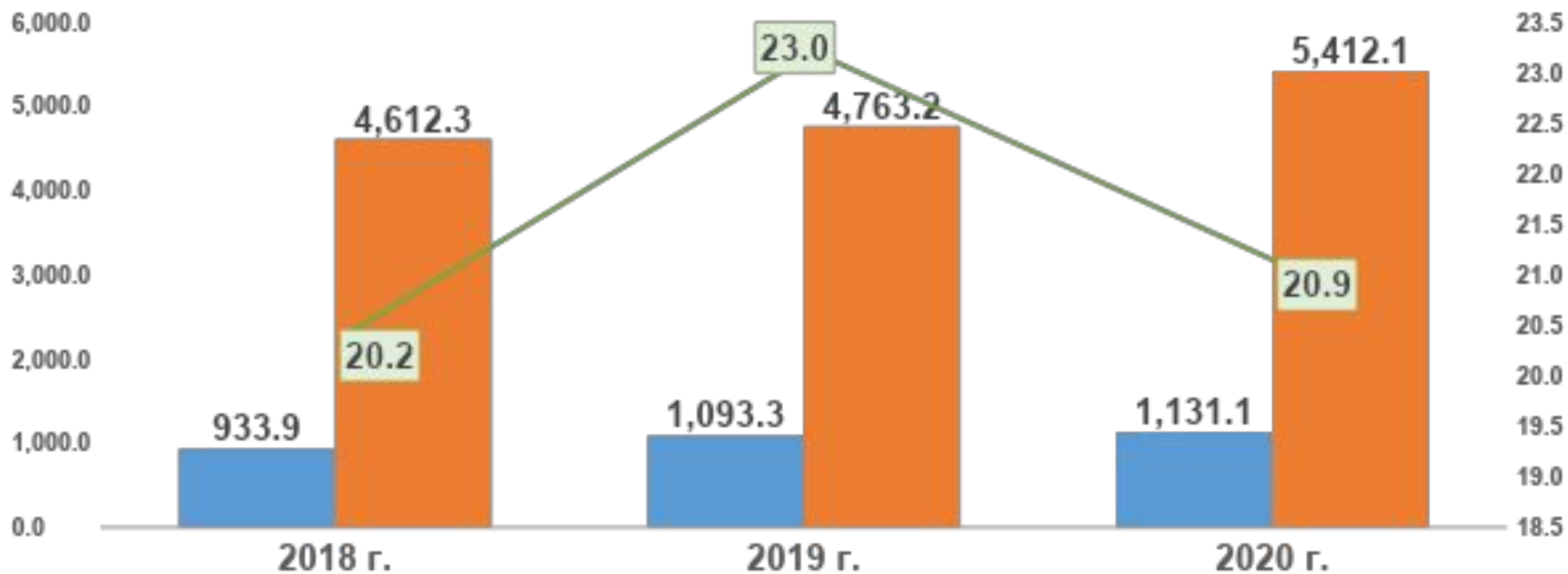
Динамика финансовых результатов

ПАО Банк «Кузнецкий»



Наименование статей финансовых результатов	Объем финансовых результатов, млн. руб.			Изменение к предыдущему году, %	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Процентные доходы	540,5	570,0	538,9	5,5	-5,5
Процентные расходы	242,5	254,9	226,8	5,1	-11,0
Чистые процентные доходы	298,0	315,2	312,1	5,8	-1,0
Изменение резерва на возможные потери под ожидаемые кредитные убытки	-43,5	-115,9	-94,2	166,1	-18,7
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	8,2	9,0	9,9	8,5	10,1
Комиссионные доходы	250,2	255,5	227,8	2,1	-10,8
Комиссионные расходы	25,6	31,3	32,4	21,9	3,6
Прочие операционные доходы	76,6	49,8	27,4	-34,9	-44,9
Чистые доходы (расходы)	570,1	455,2	465,0	-20,2	2,2
Операционные расходы	508,2	397,3	367,9	-21,8	-7,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	61,9	57,9	97,2	-6,4	67,8
Возмещение (расход) по налогам	42,5	25,1	30,4	-40,9	21,3
Прибыль (убыток) за отчетный период	19,4	32,8	66,7	68,7	103,4

Динамика розничного кредитования ПАО «Банк Кузнецкий»



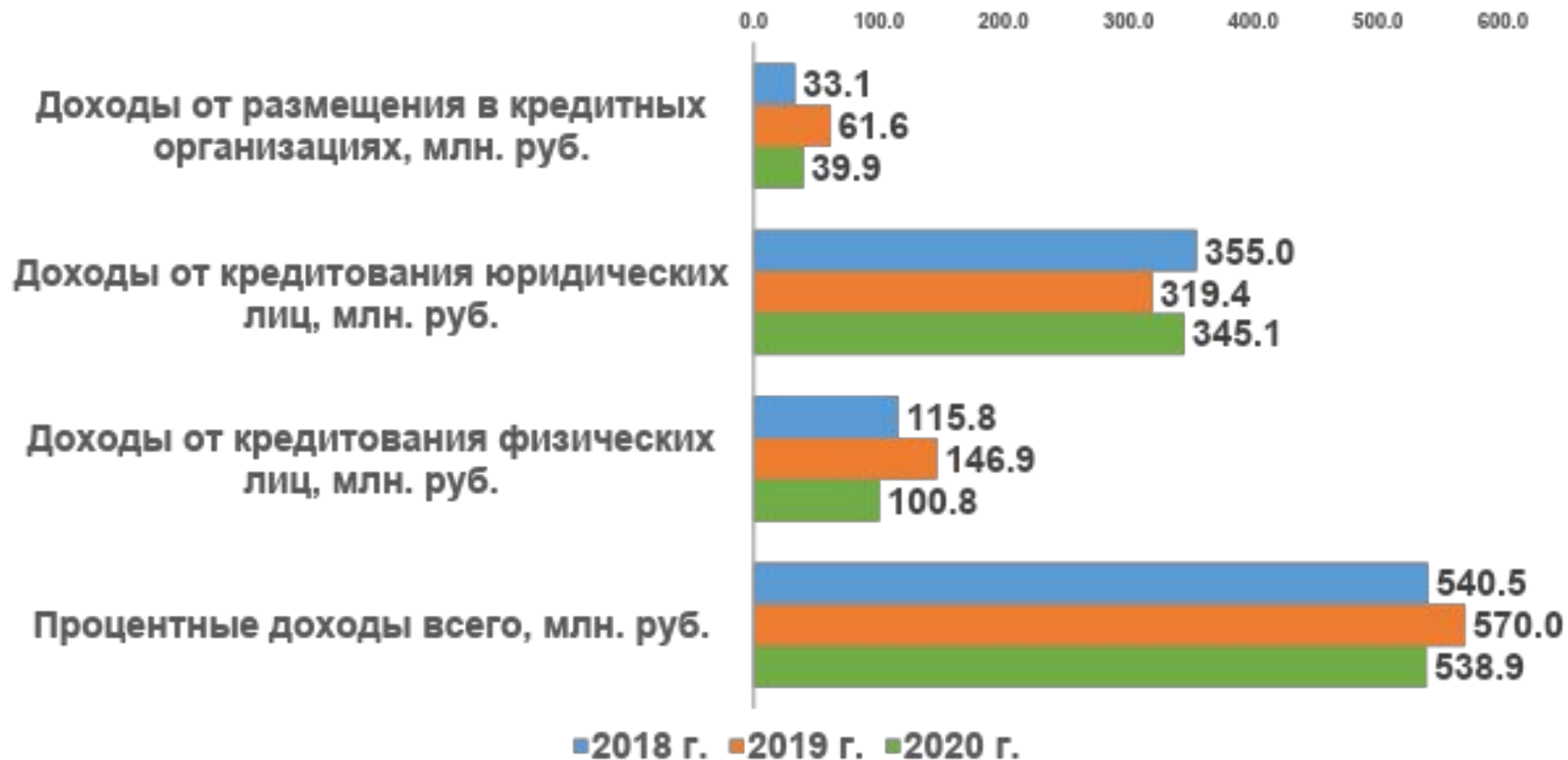
- Объем розничного кредитного портфеля банка, млн. руб.
- Объем совокупного кредитного портфеля банка, млн. руб.
- Удельный вес розничного кредитования, %

Перечень предлагаемых кредитных продуктов программы розничного кредитования в ПАО Банк «Кузнецкий»



Направление розничного кредитования	Наименование кредитного продукта
Потребительское кредитование	«Кузнецкий Экспресс» «Кузнецкий Лайт» «Кузнецкий стандарт плюс» «Кузнецкий Рефинанс»
Авто кредитование	«Кредит на автомобиль»
Ипотечное жилищное кредитование	Ипотечное кредитование «Стандарт» Ипотечное кредитование «Новостройка» Ипотечное кредитование «Новостройка с государственной поддержкой» Ипотечное кредитование на первичном рынке с господдержкой 2020 Рефинансирование ипотеки
Кредитные карты	Кредитная карта Овердрафт
Реструктуризации кредитов физических лиц	«Финансовый помощник»

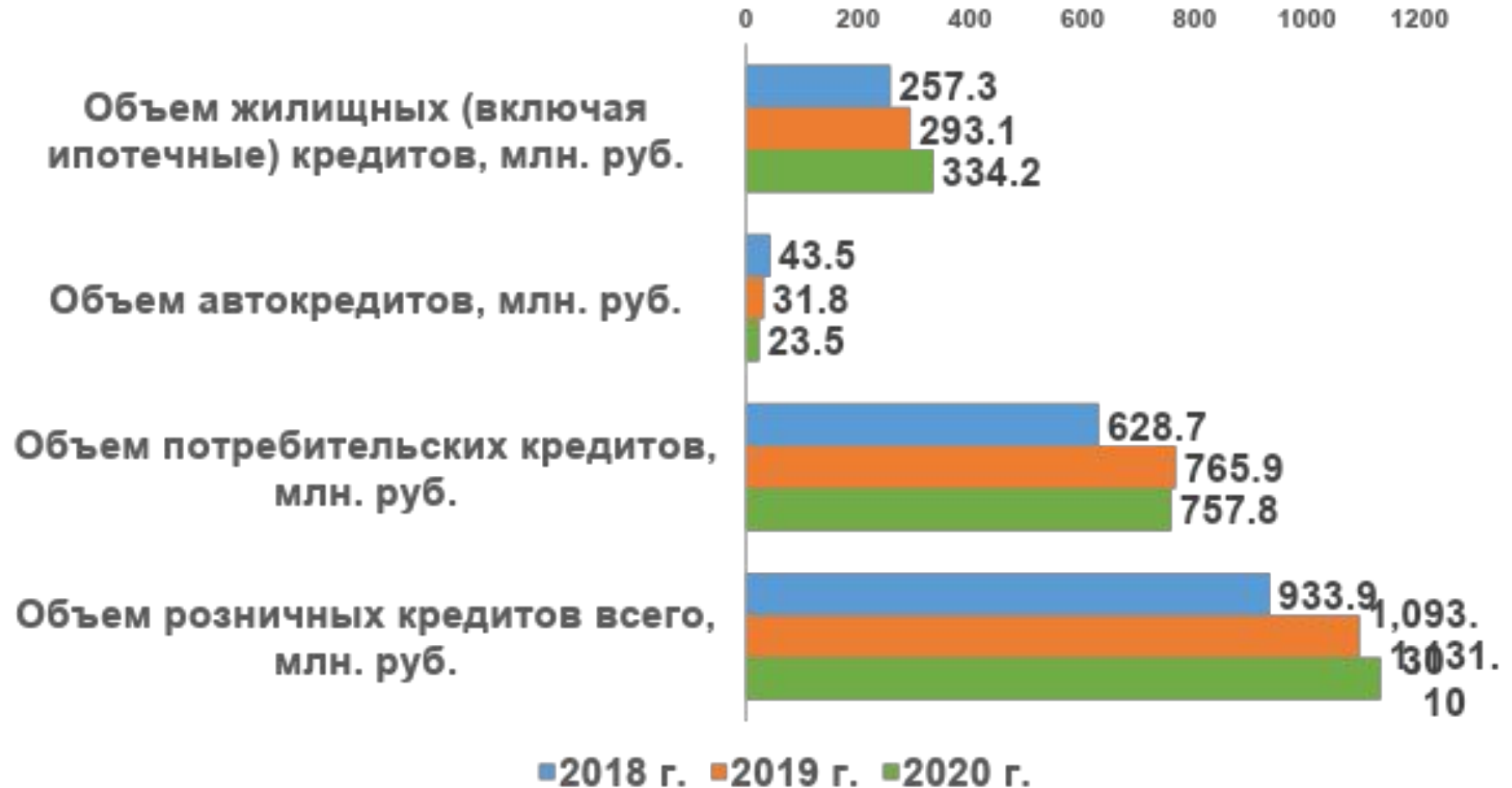
Динамика процентных доходов ПАО Банк «Кузнецкий»



Структура процентных доходов ПАО Банк «Кузнецкий»



Динамика розничного кредитования ПАО «Банк Кузнецкий»



Структура розничного кредитования ПАО «Банк Кузнецкий»



Рекомендации по развитию розничного кредитования в ПАО Банк «Кузнецкий»



1 направление – развитие ипотечного кредитования

**Расширение партнерской сети продаж ипотеки
посредством организации сотрудничества с риэлторскими компаниями и
застройщиками**

2 направление – развитие потребительского кредитования

**Изменение кредитных продуктов под целевые группы клиентов
Расширение возможностей дистанционного управления кредитом**

1 направление развития – ипотечное кредитование в ПАО Банк «Кузнецкий»



1 канал партнерских продаж – риэлторские кампании

Повысить мотивацию ипотечных брокеров посредством проработки программы лояльности в виде бонусов за продажи.

Изменить подход к работе: повысить оперативность и качество обратной связи сотрудников банка при сопровождении ипотечной сделки.

2 канал партнерских продаж – застройщики

Организовать совместные акции, которые позволят использовать преимущества программы корпоративной лояльности банка

Предложить льготные условия ипотечного кредитования от партнеров для молодых семей, члены которых участвуют в зарплатном проекте или являются постоянными клиентами банка.

2 направление развития - потребительское кредитование в ПАО Банк «Кузнецкий»



Изменение ключевого подхода к позиционированию кредитных продуктов

Необходимо адаптировать, изменить название и условия кредитных продуктов под конкретные целевые группы клиентов

Прежде всего это молодежь и активные люди старшего поколения

Развитие дистанционных каналов продаж

Расширить функционал личного кабинета

Максимально упростить процедуру заключения кредитного договора

Внедрить возможность использования кредита от банка для совершения покупок онлайн

Благодарю за внимание !