Уважаемый председатель и члены выпускной аттестационной комиссии! Предлагаю Вашему вниманию выпускную квалификационную работу на тему: «Анализ кредитной политики коммерческого банка (на примере ОАО Морской Банк)».

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что динамичное изменение макроэкономической ситуации, рост количества убыточных предприятий, возрастание доли просроченной задолженности в кредитных портфелях коммерческих банков ставят банки перед необходимостью развивать и совершенствовать кредитную политику, а потребность в четко определенной кредитной политике возрастает по мере: расширения кредитной деятельности, децентрализации управления в банке и роста филиальной сети.

На сегодняшний день перед коммерческими банками России встала существенная задача разработать действенную кредитную политику, так как в последнее время существенно возросли объемы кредитования в коммерческих банках.Предметом исследования дипломной работы являлись проблемы методологии и практики процесса кредитования в Морской банк (АО).

Объектом исследования является Морской банк (АО), формирующий кредитную политику.

На основании вышеизложенного поставлены следующие цели и задачи при написании дипломной работы, в частности определить пути развития кредитной политики и обосновать эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию кредитной политики в Морской банк (АО).

Кредитная политика коммерческого банка — это совокупность факторов, документов и действий, определяющих развитие коммерческого банка в области кредитования своих клиентов. Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Она создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, являясь необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования.

Анализ результатов деятельности Морского Банка за последние три года показал, что в виду повышенного уровня рисков с особой осторожностью и консерватизмом Банк подходит к анализу и принятию решений по кредитным сделкам, особенно, связанным с новыми для Банка рынками и видами деятельности,например, строительство. Кредитная политика «заточена» на минимизацию рисков: кредитного, процентного, валютного, операционного и риска ликвидности. К факторам фозникновения риска ликвидности Банк относит несбалансированность сумм и сроков исполнения финансовых требований и обязательств (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколткими контрагентами Банка), или возникновения необходимости досрочного исполнения Банком своих финансовых обязательств.

Банк принимает кредитный риск только при выполнении следующих требований:

* Банк обладает достаточной информацией, чтобы выявить и оценить риски, связанные с кредитованием;
* финансово-экономическое положение клиента позволяет ему своевременно и в полном объеме погасить свои обязательства перед Банком;
* цель кредитования понятна и логично следует из текущего бизнеса клиента;
* источники погашения реальны;
* кредит должен быть обеспечен;
* выявление связанных заемщиков;

Стратегия управления рисками в Банке должна, на мой взгляд, заключаться в сохранении баланса между доходностью и уровнем риска. Из анализа показателей видно, что кредитный портфель корпоративных клиентов снижается из года в год, при этом убытки, связанные с созданием резервов на возможные потери по ссудам возрастают. Банк активно реструктуризировал «плохие» активы, что позволило восстановить резервы, путем реклассификации задолженности в более высокую категорию качества.

В 2015 году наблюдается значительный рост просроченной задолженности. Банку необходимо выдавать кредиты под обеспечение 1 и 2 категории (надежного и ликвидного), а в дальнейшем проводить своевременный мониторинг заложенного имущества, а так же финансовое состояние как Заемщика, так и Залогодателя ( в случае, если Залогодатель - третье лицо в сделке).

Для управления процентным риском и минимизации финансовых потери (убытков), Банку необходимо ввести в кредитные договоры условия, предусматривающие возможность пересмотра процентных ставок и сохранения маржи, которая закладывается при прогнозировании финансового результата и учитывается при расчете капитала.

Такие меры позволят Банку в случае форс-мажорных обстоятельств сохранить (увеличить) доходность или после проведения переговоров с Заемщиками о погашении долга восстановить ликвидность,а следовательно сохранить нормативы установленные регулятором.

Первая и главная проблема анализируемого Банка и в целом банковской системы заключается в том, что при большом количестве банковских учреждений все они обладают сравнительно низким собственным капиталом, что предполагает неустойчивость и, соответственно, недоверие к банковской системе со стороны клиентов.

Для снижения негативного эффекта тенденции сужения процентной маржи Банк проводит взвешенную процентную политику по управлению ставками по привлечению и размещению ресурсов.

На сегодняшний момент в Морском банке (АО) присутствуют следующие проблемы:

1. Значительная угроза появления новых конкурентов;

2. Длительное время разбора собранных документов (до 14 дней);

3. Малый ассортимент банковских услуг и программ кредитования;

4. Неэффективная система мотивации.

В числе важнейших мероприятий, способствующих совершенствованию кредитных отношений, необходимо выделить следующее:

* увеличение пакета предлагаемых клиентам услуг и программ, которые отвечали бы рыночным тенденциям;
* увеличение каналов кредитных продуктов, с помощью открытия новых офисов, поддержания постоянных отношений с розничными сетями, поиск новых партнеров, заключение соглашений с государственными институтами для реализации клиентам продуктов с господдержкой путем заключения соглашений с ними;
* модификация методов работы с просроченной задолженностью для повышения качества кредитного портфеля (в качестве примера такого мероприятия может выступить обмен базами клиентов из «чёрного списка» с другими банками);
* привлечение к работе высококвалифицированных специалистов для успешной реализации стратегии Банка.
* обеспечение открытости деятельности кредитных организаций, в том числе прозрачности структуры собственности акционеров (участников);
* упрощение и удешевление процедур кредитования;
* правильная и точная оценка экономического потенциала региона, позволяющая Банку совершенствовать и строить свою кредитную политику на основании индивидуального подхода к каждому заемщику;
* повышение уровня капитализации и создание долгосрочной ресурсной базы с учетом анализа рынков кредитных ресурсов в разрезе отраслей и экономико-географических регионов;
* необходим систематический (в режиме мониторинга) анализ макроэкономической информации с целью улучшения отраслевой структуры кредитного портфеля, поиска перспективных клиентов в разных отраслях и секторах экономики;
* снижение кредитных рисков путем диверсификации ссудного портфеля, тщательного анализа кредитоспособности и платежеспособности заемщика, применение методов обеспечения возвратности кредита (гарантий, страхования), формирование резервов для покрытия возможных потерь по ссудам;
* постоянное совершенствование технологий кредитования.

Для минимизации кредитных рисков были предложены следующие рекомендации:

* уделить больше внимания ликвидности залога (Банк должен воздерживается от принятия в качестве обеспечения своих кредитов неликвидные товары);
* принимать во внимание кадровый потенциал фирмы;
* обратить внимание на диверсификацию предприятий, запросов рынка в условиях экономической нестабильности;
* Банк должен иметь непрерывную систему рейтингов предприятий -заемщиков и непрерывно изменять мотивированные суждения по оценке кредитных рисков и оценке качества ссуд;
* Банку целесообразно ограничивать сроки кредитования. Долгосрочные инвестиционные кредиты с высокой концентрацией риска следует рассматривать в исключительных случаях. Развивая кредитные отношения с клиентами, Банк должен осторожно и взвешенно использовать микрофинансовые кредиты, ограничить портфель наиболее рискованных;
* дифференцировать условия кредитования разных клиентов, особенно, если это касается кредитов в валюте, создавать резервы под указанные кредиты.

Развитие и внедрение новых банковских услуг, повышение качества обслуживания клиентов, постоянное улучшение методик кредитования, а так же выбор приоритетных направлений деятельности банка позволит увеличить сроки использования привлеченных средств и увеличить прибыль банка, а также обеспечит приток клиентов в банк. Реализация данных направлений развития позволит сохранить устойчивость банка, упрочить лидирующие позиции в банковской сфере.

Спасибо за внимание!