Disynergy
Страница материала ↗
EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ОТЧЕТ
о прохождении учебной практики

по профессиональному модулю ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Агент Банка»

обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

1. Анализ состояния и тенденций развития банковской отрасли

Одним из последствий влияния пандемии на экономику России является снижение прибыли банков в первой половине 2020 года. В первом квартале 2020 года банки РФ получили 612 миллиардов рублей прибыли. Прибыль российских банков во втором квартале, результат которой был в большей степени подвержен влиянию пандемии, составила 175 миллиардов рублей. Также причинами снижения прибыли во втором квартале 2020 года являются укрепление рубля и снижение курсов евро и доллара, что способствовало отрицательной переоценке банковских операций с иностранной валютой.

Коэффициент рентабельности собственного капитала российских банков по итогу 2020 года уменьшился на 3,6% по сравнению с предыдущим годом и составил 16%, что ниже нормального для российской экономики значения на 4% (рис. 7).

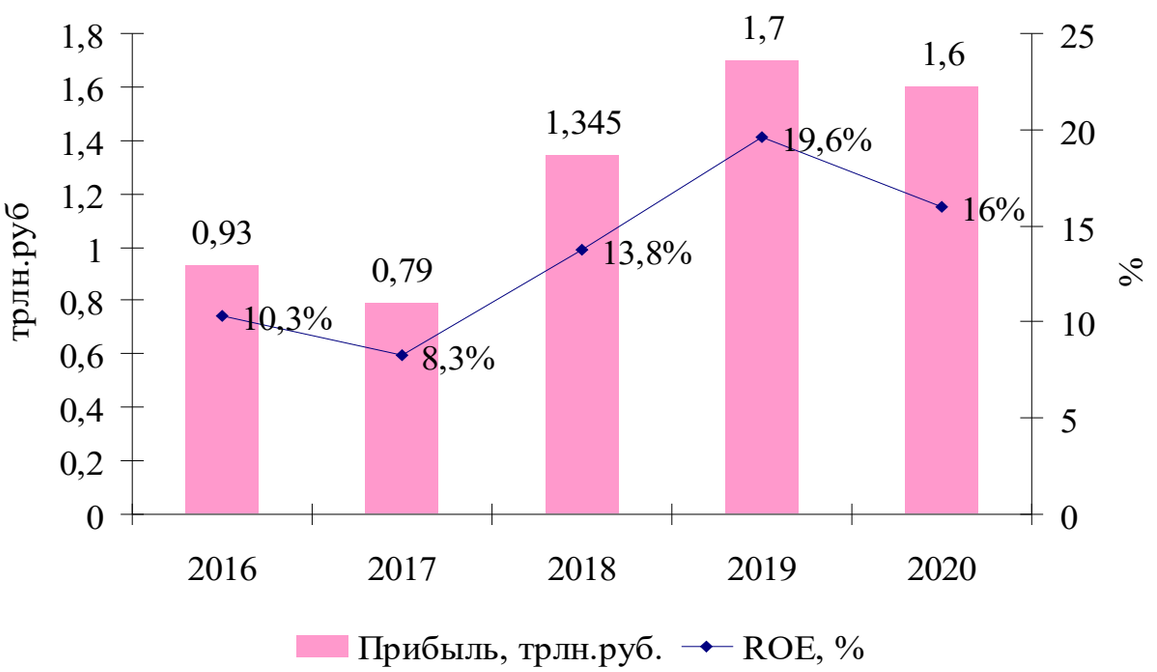

Рисунок 1 –Динамика совокупной чистой прибыли банков РФ за 2016-2020 гг.

Совокупная чистая прибыль российских банков по итогу 2020 года составила 1,6 трлн. рублей, что на 100 млрд. рублей меньше прибыли за 2019 год. Одной из причин того, что данный показатель снизился несущественно,

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

являются меры поддержки со стороны Банка России и уменьшение в условиях пандемии банками ставок по привлеченным средствам.

В денежном выражении в более выгодной ситуации оказались самые крупные банки. Медианная рентабельность банковских активов по результатам исследования, которое было проведено экспертами информационно-аналитического агентства «РИА Рейтинг», составила 1,34% на 1 января 2021 года. На 1 января 2020 года данный показатель составлял 2,1%. Существенное снижение медианной рентабельности банковских активов является показателем уменьшения прибыльности средних и малых банков. Во втором полугодии 2020 года произошло увеличение рентабельности банков, что связано с адаптацией банков к рыночной ситуации, сформированной в условиях пандемии.

Из общего количества коммерческих банков РФ в соответствии с показателем объема активов были выделены три группы:

1. Первая группа - крупные банки, которые занимают первые места в рейтинге по объему активов, при этом их общая доля от совокупных активов банковской системы составляет 90%. К данной группе относятся ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк ВТБ», АО «Газпромбанк» и др.

Наибольшая часть активов крупных банков РФ принадлежит банкам, контролируемым государством.

Таблица 1

Классификация банков РФ по размеру

Группа банков	Доли от совокупных активов банковской системы	Количество банков	Доли от всего количества банков в банковской системе
Крупные банки	90%	29	8,19%
Средние банки	9%	101	28,53%
Малые банки	1%	224	63,28%
Всего	100%	354	100%

2. Ко второй группе относятся средние банки, общая доля от совокупных банковских активов которых составляет последующие после крупных банков в рейтинге 9%. Примерами средних банков являются ПАО «МТС-Банк», ПАО «РГС Банк», ПАО АКБ «Металлинвестбанк» и др.

3. К третьей группе относятся малые банки. Общая доля активов банков

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

данной группы от совокупных активов банков составляет последующий в рейтинге после средних банков 1%. Группа малых банков РФ в большей степени представлена нишевыми, региональными банками. К данной группе банков относятся ООО «Промсельхозбанк», АО «УРАЛПРОМБАНК» и др.

Для определения особенностей стратегического положения группы крупных банков и групп малых и средних банков может использоваться SWOT-анализ. Построение матрицы SWOT-анализа для группы банков предполагает определение сильных и слабых сторон, относящихся к внутренней среде банковской группы, и возможностей и угроз, которые формируются во внешней среде.

Крупные банки РФ оказались наиболее экономически устойчивыми в условиях пандемии. Для данной группы банков основными преимуществами перед средними и малыми банками являются поддержка со стороны государства, диверсифицированный ассортимент банковской продукции и высокая лояльность населения. При этом в крупных банках отсутствует оперативное взаимодействие внутри банков, что связано с масштабностью их организационных структур.

Таблица 2

SWOT-анализ крупных банков РФ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Поддержка со стороны государства; 2. Диверсифицированный ассортимент банковской продукции; 3. Разнообразие подходов привлечения и обслуживания потребителей, обширная база потребителей; 4. Стабильный рост финансовых показателей большей части крупных банков; 5. Высокая лояльность населения	1. Масштабность организационных структур, отсутствие оперативного взаимодействия внутри банков: 2. Высокая волатильность прибыли; 3. Сезонность спроса на конкретные банковские продукты; 4. Недостаточный размер собственных средств; 5. Недостаточный уровень кредитования субъектов МСП
Возможности	Угрозы
1. Развитие банковских экосистем, рост количества совместных проектов банков с организациями, занимающимися информационными технологиями; 2. Рост в сегменте проектного финансирования строительства: 3. Цифровизация, развитие банковских платформ и приложений; 4. Рост кредитования финансовых организаций; 5. Рост в сегменте ипотечного кредитования	1. Стабилизация курса рубля и международные санкции могут снизить совокупную прибыль банков от операций с ценными бумагами и иностранной валютой; 2. Выход из послаблений Банка России по резервам в отношении реструктурированных ссуд может сформировать необходимость роста расходов банков на резервы: 3. Завершение моратория на банкротство юридических лиц; 4. Ухудшение кредитного качества заемщиков; 5. Снижение покупательской способности населения и компаний

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

Одними из основных угроз крупных банков на данный момент являются стабилизация курса рубля и международные санкции. Данные факторы могут стать причиной снижения доходов крупных банков от операций с ценными бумагами и иностранной валютой, доля которых за 2020 год составила 10% от совокупного операционного дохода банковской системы РФ.

Также угрозой для крупных российских банков является завершение послаблений Банка России по реструктурированным ссудам. В условиях пандемии российские банки реструктурировали кредиты на 7 трлн. руб., при этом основной объем реструктурированных ссуд составляют кредиты крупным компаниям, из которых 40% являются компаниями с высокой долговой нагрузкой. Возможный объем дополнительных банковских резервов по оценкам Банка России составляет 1,4 трлн. руб.

Завершение моратория на банкротство юридических лиц является следующей угрозой для крупных банков РФ. Данный мораторий не допускал введение процедур банкротства со стороны кредиторов в отношении компаний, которые относятся к наиболее пострадавшим в условиях пандемии отраслям. Действие моратория на банкротство юридических лиц распространялось на 517 тыс. юридических лиц и 1,61 млн. индивидуальных предпринимателей. Завершение данного моратория может стать причиной снижения прибыли крупных банков при необходимости создания дополнительных резервов.

Последствия влияния пандемии на экономику России сформировали для крупных банков, помимо угроз, также и возможности для стратегического роста, который может быть реализован через диверсификацию и развитие рынка.

Формирование маркетинговых стратегий диверсификации и развития рынка начинается с проведения классификации банковских продуктов и рынков. При этом учитываются наличие неопределенности итогового результата продаж и возможности выхода банковской продукции на конкретные рынки.

Стратегия развития рынка предполагает переход существующей продукции на новые рынки. Основные направления маркетинговой деятельности банка при реализации стратегии развития рынка:

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

– выход продукции банка на новые потребительские сегменты;
– внедрение банковской продукции на новые территориальные рынки;
– внедрение продукции банка на новые сбытовые сети.

На данный момент для продукции крупных банков существует возможность внедрения на новые рынки через размещение банковских автоматов, использование современного технологического оборудования и др.

Также одну из возможностей крупных банков для развития рынка представляет собой рекордный рост в сегменте ипотечного кредитования. За 2020 год банки выдали 1,7 млн. ипотечных кредитов, составивших в сумме 4,3 трлн. рублей. Данный показатель по сравнению с 2019 годом увеличился в денежном выражении на 51%. Причинами роста в данном сегменте являются снижение ставок и льготная государственная программа кредитования.

Следующими возможностями крупных банков для развития рынка являются рост в 3,5 раза за 2020 год по сравнению с предыдущим годом сегмента проектного финансирования строительства жилья и увеличение кредитования финансовых организаций, большую часть которого составило кредитование компаний, которые связаны с крупными банками.

Сформированные в современных условиях возможности для стратегического роста могут быть также реализованы через диверсифицированный рост.

Стратегия диверсифицированного роста предполагает производство новой продукции для новых рынков. Основные направления маркетинговой деятельности при формировании стратегии диверсификации на рынке банковских продуктов, влияющие на показатели продаж, наиболее часто представляются следующими:

– разработка ассортимента банковской продукции для новых рынков;
– определение целевых групп потребителей при проведении сегментирования;
– позиционирование банковской продукции для конкретных целевых групп потребителей.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

Диверсификация является наиболее рискованной из маркетинговых стратегий роста. Процесс диверсификации бизнеса и производств за 2020 год достиг рекордных максимумов, превысив прошлогодний показатель.

Основная возможность для реализации стратегии диверсификации представлена созданием и развитием крупными банками экосистем.

Экосистема является совокупностью сервисов компании или группы компаний, которая позволяет предоставлять потребителям диверсифицированный ассортимент продукции в виде единого интегрированного процесса.

Созданию крупными банками экосистем способствуют цифровизация и развитие приложений банков. Развитием экосистем на данный момент занимаются несколько крупных банков, которые реализуют совместные проекты с компаниями, занимающимися информационными технологиями.

Наиболее часто через экосистемы крупные банки предлагают потребителям, помимо финансовых продуктов, сервисы, которые связаны со страхованием, недвижимостью, туризмом и т.д.

Наиболее крупные российские банки приобретали в 2020 году компании, которые занимаются медиа технологиями, компьютерным обеспечением и разработкой автотранспорта. При этом создание и развитие экосистем может привести к появлению дополнительных инвестиционных и операционных рисков для крупных банков, что связано в большей степени с выбором банками конкретных направлений деятельности при формировании экосистем.

В условиях пандемии малые и средние банки РФ оказались наименее экономически устойчивыми (табл. 3).

Основное преимущество данных групп банков представлено мобильностью их организационных структур, определяющей наличие оперативного взаимодействия внутри банков. При этом малым и средним банкам не приходится рассчитывать на существенную поддержку со стороны государства или стабильные ресурсы госкомпаний.

Основными угрозами для малых и средних банков являются монополизация банковской системы и снижение рентабельности малых и

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

средних банков. В 2020 году произошло сокращение количества средних и малых банков. Всего за 2020 год Банк России отозвал лицензии у 17 кредитных организаций, большая часть которых являлись региональными банками. Одной из причин сдачи малыми и средними банками лицензий является снижение рентабельности бизнеса. При этом около двух третьих совокупных активов банковской системы РФ приходятся на 5 самых крупных банков.

Таблица 3

SWOT-анализ средних и малых банков РФ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Мобильность организационных структур, наличие оперативного взаимодействия внутри банков; 2. Адаптивность к изменениям рыночных условий: 3. Персональный подход к потребителям	1. Отсутствие существенной государственной поддержки и стабильных ресурсов госкомпаний; 2. Узкая продуктовая специализация; 3. Отсутствие существенной экономии за счет масштаба; 4. Недостаточность внутреннего контроля; 5. Снижение рентабельности бизнеса
Возможности	Угрозы
1. Высокая эффективность нишевого маркетинга; 2. Развитие цифровых технологий, увеличение дистанционных способов обслуживания потребителей; 3. Широкое применение аутсорсинга части технических и административных функций среди малых и средних банков; 4. Рост чистых комиссионных доходов	1. Монополизация банковской системы: 2. Утрата лояльности населения к малым и средним банкам в связи с масштабным отзывом лицензий и наличие тенденции перевода потребителями активов в более крупные банки, которые пользуются государственной поддержкой; 3. Выход из послаблений Банка России по резервам в отношении ре структурированных ссуд может сформировать необходимость роста расходов банков на резервы; 4. Укрупнение банков: 5. Снижение покупательской способности населения и компаний

Завершение послаблений Банка России по реструктурированным ссудам также является существенной угрозой для малых и средних банков. Данная угроза может стать причиной снижения прибыли средних и малых банков при необходимости дополнительного создания резервов.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

2. Краткая характеристика банка АО КБ «Московский открытый банк»

АО КБ «Московский открытый банк» действует с 27 августа 1992 г., ОГРН присвоен 26 сентября 2002 г. регистратором Управления федеральной налоговой службы по г. Москве.

ИНН 1102008681, ОГРН 1021100000393, ОКПО 16937128.

Юридический адрес АО КБ «Московский открытый банк» – 115230, город Москва, Каширское ш., д. 3к2стр9.

Сегодня региональная сеть филиалов и отделений АО КБ «Московский открытый банк» охватывает 47 городов в 3 регионах России.

Главная цель банка на протяжении уже многих лет остаётся неизменной: «Первая цель – качество, а прибыль придёт сама».

Миссией банка является слоган: «Главным для нас является спокойствие и уверенность наших сотрудников и клиентов Банка».

Организационная структура банка представлена на рисунке 2.



Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

Рисунок 2 – Организационная структура АО КБ «Московский открытый банк»

Стратегия развития представлена на рисунке 3.

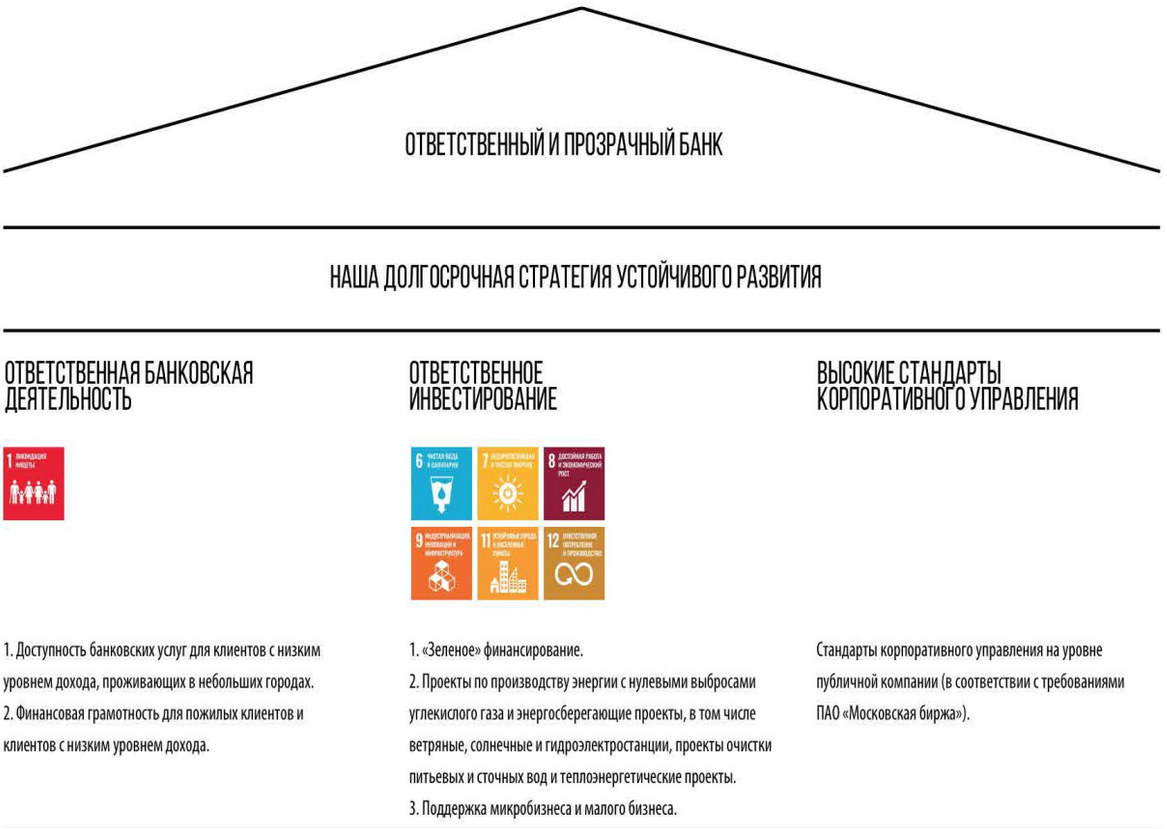

Рисунок 3 –Стратегия развития АО КБ «Московский открытый банк»

Основные показатели деятельности АО КБ «Московский открытый банк» по данным финансовой отчетности представлены в табл. 4.

Таблица 4

Основные показатели деятельности АО КБ «Московский открытый банк»

Наименование показателя	2018 г	2019г	2020г	Изменение +,-	Темп роста, %
1	2	3	4	5=4-2	6=4/2x100
Активы, млрд.руб.	689	967	1135	446	164,73
Чистая прибыль, млрд.руб.	30	18	30	-	100
Численность сотрудников, тыс.чел.	11	16	16	5	145,45
Розничные клиенты, млн.	2,7	3,9	6,3	3,6	233,33
Розничные отделения, тыс.	2,4	2,6	2,5	0,1	104,17
Розничные отделения, расположенные в малонаселенных и экономически развитых регионах	548	596	525	-23	95,8
Рентабельность активов, %	4,35	3,24	3,89	-0,46	-
Рентабельность капитала, %	35,29	38,12	34,21	-1,08	-

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

Умеренный запас капитала поддерживается сильными показателями рентабельности и низкой склонностью к риску. В целом, рентабельность активов повысилась за последние два года на 0,65% и составила 3,89%, рентабельность капитала понизилась на 3,91% до 34,21%.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

3. Анализ различных видов банковских продуктов

Среди клиентов АО КБ «Московский открытый банк» на сегодняшний день есть и корпорации, и частные лица, и банки, и торгово-сервисные предприятия. Для каждого из них АО КБ «Московский открытый банк» предлагает свой комплекс услуг:

– *предприятиям* – кредитные продукты, систему «Электронный клиент», РКО, корпоративные и таможенные карты, зарплатные проекты, размещение денег;

– *физическим лицам* – пластиковые карты, интернет-сервис, денежные переводы, СМС-информирование, вклады, РКО, электронный кошелек, кредитные продукты, аренду ячеек;

– *банкам* – открытие счетов и РКО, карточные программы, систему переводов;

– *торгово-сервисным компаниям* – систему приема платежей, торговый эквайринг, карточные программы по зарплате, РКО, корпоративные карты.

АО КБ «Московский открытый банк» предоставляет своим клиентам широкий спектр банковских услуг в следующих бизнес-сегментах:

- розничное обслуживание: банковское обслуживание розничных клиентов с низким и средним уровнем дохода, а также микробизнеса, малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей преимущественно из небольших городов;
- корпоративно-инвестиционный бизнес: кредитование, предоставление услуг в сфере инвестиций и банковского обслуживания ведущим российским корпорациям, государственным компаниям и субъектам РФ;
- казначейские операции: управление портфелем ценных бумаг и ликвидностью.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

4. Кредитный портфель банка, качество кредитного портфеля

Кредитный портфель – это вся совокупность кредитов, выданных на конкретную дату.

Кредитный портфель включает:

– размещенные депозиты и прочие размещенные средства;

– учтенные векселя;

– денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);

– требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по операциям финансовой аренды (лизинга)

Качество кредитного портфеля – это совокупность характеристик кредитного портфеля, отражающих уровень его доходности и риска.

Качество кредитного портфеля оценивается по двум показателям:

1) по уровню кредитного риска, который зависит от уровня кредитного риска отдельных сегментов портфеля и диверсифицированности структуры портфеля;

2) по доходности.

Кредитный портфель можно классифицировать в зависимости от качества входящих в него кредитов на несколько видов:

Нейтральный. Заемщики, которые учитываются в нейтральном портфеле, выполняют свои обязательства в полном объеме.

Рисковый портфель включает проблемные долги, оплата по которым вносится с просрочками или не вносится вовсе, а требования кредитора регулярно игнорируются. В зависимости от рентабельности, стоимость такого КП варьируется в диапазоне 30-70% от суммы всех долгов.

Смешанный портфель – наиболее оптимален для приобретения, если соотношение между риском и доходом равнозначно. Для должников, составляющих значительную часть такого КП, характерна выплата задолженности с запозданием или частично.

Стратегия банка по управлению кредитным портфелем направлена на получение максимально возможной доходности.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

5. **Информация по выбранной теме заданий.**

Тема задания «Понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы»

Жизненный цикл банковского продукта — это процесс, который описывает все элементы маркетинга с момента принятия решения о предоставлении конкретного продукта, его поступления на определённый рынок и до момента его выхода с рынка.
Основные этапы жизненного цикла банковского продукта:

1. **Разработка нового банковского продукта**. На этом этапе устанавливается вероятность успеха выхода продукта, уровень его доходности, планируемый объём спроса и объём поступления выручки от реализации.
2. **Выход на рынок**. Стадия вывода на рынок характеризуется периодом внедрения инновации в деятельность потенциальных клиентов. Именно на этом этапе новый продукт начинает приносить некоторую величину дохода.
3. **Развитие рынка**. Данный этап непосредственно связан с увеличением объёма реализации продукта на рынке. Длительность данного этапа зависит от момента достижения некоторого предела насыщения таким продуктом.
4. **Стабилизация рынка**. При наступлении данного этапа рынок уже в полной мере насыщен инновацией и дальнейшего увеличения объёма реализации ожидать не стоит. На данном этапе объём реализации достаточно устойчив и стабилен.
5. **Уменьшение рынка**. Для данного этапа характерен спад сбыта нового продукта, но спрос ещё существует, в связи возможен рост объёма реализации при осуществлении определённых маркетинговых мероприятий.
6. **Подъём рынка**. Данный этап можно назвать логичным продолжением предыдущего этапа. На этом этапе банковская структура начинает исследовать условия спроса, изменять кадровую и ценовую политику, использовать возможные способы организации торговли, методы материального стимулирования продавца продукта, реализовывать дополнительные маркетинговые мероприятия и т.д..
7. **Падение рынка**. Данный этап характеризуется резким снижением объёма реализации банковского продукта, падение его самого низкого уровня, на данном этапе происходит полное прекращение его реализации.

Решение задачи

Через 2 года клиент банка намерен приобрести автомобиль стоимостью 2 млн. руб. Какую сумму вы, как специалист банка, посоветуете ему внести на двухлетний депозит в банке, чтобы заработать недостающую, сумму, если годовая процентная ставка по депозиту 8% годовых, проценты сложные, начисляются

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

ежеквартально?

Формула сложных процентов имеет вид:

$$\mathbf{FV = PV\ (1 + r)^n,}$$

где FV – будущая (наращенная) стоимость,

PV – современная (текущая) стоимость,

r – ставка процента, выраженная десятичной дробью,

n – количество процентных начислений.

В рассматриваемой задаче необходимо найти текущую стоимость:

$$PV = FV / (1 + r)^n$$

Поскольку процентная ставка начисляется ежеквартально, то за год состоится 4 начисления, за 2 года – 8. Каждый квартал будет начисляться 2% (исходя из 8% годовых → 8 / 4 = 2%). Десятичной дробью – 0,02. Тогда:

$$PV = 2\ 000\ 000 / (1 + 0{,}02)^8$$

$$PV = 1\ 706\ 981 \text{ руб.}$$

Таким образом, клиенту банку необходимо внести на двухлетний депозит 1 706 981 руб.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru