

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/357943>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Банковский маркетинг

Содержание

2. Анализ процесса подбора менеджеров в банке Уралсиб 3
2.1 Социально-экономическая характеристика Уралсиб банка 3
2.2 Анализ структуры персонала Уралсиб Банка 8
2.3 Анализ процесса подбора менеджеров 13
Список используемой литературы 17

2. Анализ процесса подбора менеджеров в банке Уралсиб

2.1 Социально-экономическая характеристика Уралсиб банка

Уралсиб Банк - российский коммерческий банк. В 2020 году входил в топ-20 банков РФ по размеру активов, в 2021 году - в топ-25 крупнейших банков страны по расчётам агрегатора Банки.ру.

На рисунке 1 показана структура активов банка:

Рисунок 1 - Структура активов

На рисунке 2 изображена структура собственных средств банка:

Рисунок 2 - Структура собственных средств

В первую очередь, отметим, что по большинству показателей эффективности и рентабельности деятельности по состоянию на 2.03.2022 год не достиг прогнозируемых показателей (на основе данных банка по МСФО). Показатели эффективности организации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели эффективности и рентабельности, 2022 г.
показатель Значение, %
эффективность Отношение операционных расходов к операционным доходам 39,7
Чистая процентная маржа (среднее значение) 5,7
рентабельность Рост комиссионных доходов 9,4
Стоимость риска 180 б.п.
Доходность собственных средств 20,8

Однако при этом наблюдается положительная динамика рентабельности среднегодовых активов банка, которая выросла с 2,4 до 3,1 п.п.

Динамика чистой прибыли банка представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 - Динамика чистой прибыли банка, млрд.руб. в 2019-2022 гг.

Чистая прибыль увеличилась на 2,2% г/г и составила 176.2 млрд. руб.

Рост показателей рентабельности был обусловлен также ростом величины чистой прибыли, которая увеличилась до 176,2 млрд. руб.

В целом, активы банка снизились в наибольшей мере за счет снижения сумм кредитов.

Таким образом, в целом можно отмечать высокий рост рентабельности банка, однако необходимо учитывать риски, чтобы оптимизировать этот рост.

Организационная структура банка представлена на рисунке 4.

Рисунок 4 – Оргструктура банка

В соответствии с данной организационной структурой главными руководящими органами банка являются Общее собрание акционеров, Совет директоров и Правление банка, которые формируют общую политику и стратегию развития кредитной организации.

Отдел кредитования занимается вопросами организации процессов кредитования физических и юридических лиц.

Отдел маркетинга формирует маркетинговую стратегию банка в области поведения предоставляемых банковских продуктов по потребителям.

Отдел инвестиций и ценных бумаг участвует в проведении инвестиционной политики.

Бухгалтерия занимается составлением бухгалтерской финансовой отчетности.

Отдел депозитных и кассовых операций организует работу банка по депозитной политике, размещению средств клиентов.

Отдел внешнеэкономических операций реализует и поддерживает связи с иностранными партнерами банка.

В своей деятельности Банк руководствуется стратегией собственного развития.

Основными направлениями деятельности Банка стали:

- увеличение кредитования населения в различных сегментах через собственный клиентский центр, отделения почтовой связи, магазины и стойки продаж;
- рост привлекаемых средств населения на депозиты и сберегательные счета;
- осуществление запуска и развития сетей продаж;
- реализация запуска зарплатных проектов и привлечения пенсионеров в банк;
- увеличение продаж за счет дистанционных каналов банковского обслуживания;
- оптимизация клиентской базы;
- формирование способов самообслуживания;
- создание IT-технологий, систем, продуктов в продажах и управлении рисками;
- поддержание принципа открытости и прозрачности ведущего бизнеса, предложение разных услуг.

Человеческие ресурсы, которыми обладает банк, можно рассматривать как один из активов, повышающих стоимость бизнеса компании.

Управление кадрами осуществляет кадровая служба.

Структура кадровой службы представлена на рисунке.

Рисунок 5 – Структура кадровой службы

Банк ищет наилучшие способы переподготовки сотрудников, чтобы гарантировать, что каждый может быть гибким на рабочем месте, а также в том, как они работают. Отчет о будущем рабочих мест за 2022 год показывает, что 40% основных навыков изменятся в ближайшие пять лет, а 50% всех сотрудников будут нуждаться в переподготовке для поддержки роста бизнеса.

Цель банка состоит в том, чтобы к 2025 году все сотрудники получили набор навыков, пригодных для будущего, за счет переподготовки в компании. В связи с этим важным становится вопрос подбора качественных кадров.

Список используемой литературы

1. Балабанова И.Т. Банки и банковская деятельность. – СПб: Питер, 2018. – 227 с.
2. Белоглазова Б.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 448 с.

3. Белотелова Н.П. Деньги, кредит, банки. – М.: Дашков и К, 2018. – 266 с.
4. Деньги. Кредит. Банки / под ред. Ровенского Ю.А. – М.: ООО «Оригинал-макет», 2021. - с. 320.
5. Деятельность коммерческих банков// под ред. Калтырина А.В. - Ростов на Дону: Феникс, 2018. - 384 с.
6. Ермакова Н.Б, Варламова Т.П. Деньги, кредит, банки. – М.: Издательство «РИОР», 2018. - 121с.
7. Жарковская Е.П., Арендс И.О. Банковское дело. - М: ИКФ «Омега-Л», 2021. - 399 с.
8. Колесникова В.И. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 548 с.
9. Коробова Г.Г. Банки и банковское дело. – М.: Экономиста, 2019. – 772 с.
10. Максютлов А.А. Банковский менеджмент: учебно-практическое пособие. - М.: Альфа-Пресс, 2018. - 318 с.
11. Осташков А.В. Финансовый менеджмент. – Пенза, 2018. – 280 с.
12. Поздышев В.А. Банковское регулирование// Деньги и кредит. - №1. – 2022. – с.9-17
13. Томсон А.А. Стратегический менеджмент. – М.: Юнити, 2019. – 624 с.
14. Черкасов В. Е. Банковские операции: финансовый анализ. - М.: Издательство «Консалтбанкир», 2018. – 288 с.
15. Йода Е.В. Организация деятельности коммерческого банка. – Тамбов: ТГУ, 2018. – 274 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/357943>