

# SYGNAŁY



## ZŁOTÓWKO, KOCHAMY CIĘ!

W wielu bankach komercyjnych zapanowała kompletna dezorientacja. Pracownicy w okienkach dostali dyspozycje ograniczania sprzedaży kredytów hipotecznych. Gotowe już kampanie reklamowe „hipotek” trafiają do kosza. Gorączkowo powstają nowe dotyczące wysoko oprocentowanych lokat. Jednego dnia drukują się ulotki z lokatami na 8 proc., następnego są już nieaktualne – trzeba drukować nowe, na 10 proc. Banki, które udzielały klientom kredytów niemal wyłącznie we frankach, błagają ich, żeby wzięli kredyt w złotych. Pożyczają we frankach np. do 80 proc. wartości kredytowanej nieruchomości, podczas gdy wcześniej do 110 proc.

## BEZ TANICH OBIADKÓW

KNF zapowiedział poddanie banków szczególnej obserwacji w obszarze płynności. Niektóre z nich zostały zobowiązane do codziennego raportowania o swojej sytuacji płynnościowej, w tym o wszystkich wpływach i wypływach. KNF w liście do banków zwróciła uwagę, że zdolność kredytowa nie może być przeszacowywana, a zabezpieczenia kredytów zbyt niskie. Nadzór chce doprowadzić do zmniejszenia udziału kredytów w walutach obcych w zadłużeniu ogółem. Trwają prace nad rekomendacją dotyczącą oceny wiarygodności kredytowej. Weryfikacji poddane zostaną dotychczasowe metody obliczania dochodu klienta, jego wydatków i obciążeń kredytowych, które w wielu bankach są niedoszacowywane. Komisja zapowiada zakończenie prac nad nową rekomendacją do końca roku.

Zdaniem nadzoru minimalny współczynnik wypłacalności na poziomie 8 proc. jest „stanowczo za niski”. Banki mające współczynnik niższy niż 10 proc. będą traktowane z zasady jako niedokapitalizowane.

## OBLIGACJE PRZYCHODOWE

W trzecim kwartale br. samorzady podpisały dwa razy więcej umów na nowe programy emisji obligacji niż w pierwszym półroczu. W sumie 44 powiaty, gminy i miasta zawarły z bankami umowy na emisję obligacji o wartości ponad 280 mln zł. Od początku 2008 r. liczba nowych programów emisyjnych wynosi już 66, a ich wartość przekracza pół miliarda złotych. Nowe umowy z samorządami podpisał m.in. Gospodarczy Bank Wielkopolski. Rozwojowi rynku obligacji samorządowych sprzyja możliwość ich wykupu przez większe grono inwestorów. Samorzady są bowiem postrzegane jako mało ryzykowne podmioty. Wzrosły też marże obligacji komunalnych. Zamiast 20–35 pkt, jak jeszcze niedawno, obecnie sięgają 60 i więcej pkt.

Zainteresowaniem cieszą się papiery przychodowe spółek komunalnych. Obligacja przychodowa to idealne rozwiązanie na pozyskanie kapitału w sytuacji, gdy miejskie spółki non profit nie posiadają wystarczającej zdolności kredytowej. Obsługa i wykup tych obligacji jest związana z przychodami lub majątkiem pochodzącym z finansowanego przedsięwzięcia lub innych wskazanych przez emitenta przychodów. Obligatariusz może uzyskać prawo do zaspokojenia roszczeń z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami z całości albo z części przychodów lub z całości albo części majątku przedsięwzięć, które zostały sfinansowane dzięki emisji.

## DEPOZYTY JAK ZŁOTO

Oferta lokacyjna SKOK-ów przebija niejednokrotnie depozytowy hit PKO BP – dziesięć i pół procenta na 18-miesięcznej lokacie (w skali roku 7 proc.). Decydując się na założenie lokaty w SKOK-u, trzeba jednak pamiętać o tym, że aby móc korzystać z jej dobrodziejstw, musimy zostać członkiem kasy. Cała procedura trwa zwykle kilkanaście minut i wiąże się z wydatkiem, w zależności od SKOK-u, zamykającym się w przedziale od 50 do 100 zł. Po zakończeniu okresu lokacyjnego, klient może zrezygnować z udziału w spółdzielni, odzyskując tym samym wartość swojej „cegiełki”.

## MOBILNI DORADCY

Expander – lider rynku doradztwa finansowego w Polsce, uruchomił sieć mobilnych doradców finansowych Expander Private w siedmiu miastach: Warszawie, Łodzi, Szczecinie, Gdańsku, Wrocławiu, Katowicach i Krakowie. Usługi Doradców Expander Private dostępne są dla klientów indywidualnych oraz dla małych i średnich firm. Przedsiębiorcy mogą liczyć na pomoc w wyborze najkorzystniejszej formy finansowania działalności – dostępne są produkty kredytowe banków. W ofercie pojawiają się alternatywne metody finansowania działalności, jak leasing i faktoring. Spotkanie z doradcą możliwe jest w miejscu wybranym przez klienta, także w specjalnych biurach Expander Private.