

Mocne hamowanie w consumer finance



Mocne hamowanie na zakręcie – tak dzisiaj można by ocenić sytuację dużych banków komercyjnych i ich pośredników sprzedażowych, których przedstawiciele zebrali się na IV Kongresie Consumer Finance zorganizowanym przez Gdańską Akademię Bankową i Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce.

Rynek kredytów hipotecznych, który w ostatnich latach przeżywał boom, stanął na krawędzi załamania. Ich sprzedaż w 2009 r. może spaść nawet o połowę i zbliżyć się do poziomu sprzed trzech lat. Wówczas klienci indywidualni pożyczyci 22,5 mld zł, w ubiegłym roku

było to prawie 56 mld zł. Zmiany, jakie nastąpiły w consumer finance to przede wszystkim zasługa ogromnego popytu na mieszkania. Hitem rynku były kredyty we frankach szwajcarskich. Dzisiaj część banków wycofuje się z ich udzielania mając poważne problemy z pozyskaniem finansowania.

Franku, bądź przeklęty!

Mirosław A. Bieszki, wieloletni prezes Santander Consumer Bank SA „zafascynowanie frankiem” tłumaczy tym, że rynkiem rządzi zysk. – *Nie jesteśmy po to, by analizować, tylko zarabiać. Bank musi szukać szansy, aby oferta była atrakcyjna, akceptowana przez klienta i przynosiła określone przychody. Jeżeli produkt jest przeklęty, znajdziemy inny...*

Przyszedł czas na bancassurance, sprzedawanie kredytów wraz z ubezpieczeniami. – *Ekspansja nowych produktów, zwłaszcza kart kredytowych wyprowadziła z polskich banków polisy na życie, ubezpieczenia na wypadek nieszczęśliwych wypadków oraz od czasowej utraty pracy. W Europie kredyty lepiej sprzedają się z polisami. Dowodzi tego przykład słowackiego banku VUB Generali, którego roczne przychody prowizyjne od ubezpieczeń wyniosły 260 mln euro.*

Santander wchodził na polski rynek z portfelem kredytów samochodowych. – *To był nasz core biznes, porażka na nim oznaczałaby utratę reputacji. W „hipotekach” bank radykalnie upraszczał procedury. Jeżeli przedstawiciel wolnego zawodu ma 40 proc. wkładu własnego, nie można traktować go tak jak osobę nabywającą mieszkanie w bloku. Był standard – 5 dni na podjęcie decyzji! Na „tak” lub na „nie”, bo nie wolno tworzyć sytuacji niejasnych. Klient zbierał dokumenty, szedł do banku, wiedział, że ceny mieszkań gwałtownie rosną i obawiał się, że straci okazję zakupu. Musiał szybko dostać decyzję. Obligo kredytów walutowych samo rosło, banki mogły oszczędzać na reklamie.*

Co wydłuży drogę hamowania?

Prof. **Leszek Pawłowicz** z Gdańskiej Akademii Bankowej obawia się, że przed bankami jest długi okres działania pod presją zagrożenia utraty płynności. – *Rynek nieruchomości przeżywa załamanie, trzeba więc tworzyć rezerwy celowe, a to może spowodować, że część banków nie spełni wymogów adekwatności kapitałowej. Cykl koniunkturalny w nieruchomościach trwa średnio 9 lat. Obecny kryzys będzie głębszy, ponieważ okres ekspansji był dłuższy. Boom kredytów hipotecznych w Europie rozpoczął się w 1990 r. i postępował z drobnymi korektami. Okazał się możliwy po wprowadzeniu sekurytyzacji i pochodnych kredytowych, które ułatwiły bankom pozyskiwanie kapitału.*

Nieruchomości w Polsce są nadal relatywnie drogie i mogą potanieć co najmniej o 30 proc. Średnia cen mieszkań w kilku największych aglomeracjach to około 6 tys. zł za metr, podczas gdy koszt budowy podawany przez GUS wynosi 3 tys. zł. – *Metoda powolnego spuszczenia powietrza z „mieszkańowego balona” musi nieuchronnie wiązać się – tak jak w krajach zachodnich – z ogromnym interwencjonizmem państwa.*

Aktualnie obligo kredytów korporacyjnych i detalicznych przewyższa wartość wszystkich depozytów o 4 proc.

o kilkanaście miliardów złotych. Prawdopodobnie około 50 mld zł nie zasila płynnościowo sektora, ponieważ jest trzymane w NBP jako „poduszka bezpieczeństwa”. Rozwój akcji kredytowej może zahamować nadzór bankowy, który chce podwyższyć z 8 do 10 proc normatywny współczynnik wypłacalności.

Należy oczekiwać istotnego ograniczenia popytu na kredyty hipoteczne. – *Wiele osób po prostu nie będzie stać na ich zaciąganie, ponieważ nastąpi kumulacja „wariackich” cen nieruchomości z drożącym oprocentowaniem pożyczek. W efekcie ograniczenia popytu, spadną ceny mieszkań, wraz z nimi wartości zabezpieczeń kredytów, a więc banki również odczują zagrożenie.*

Dlaczego warto mieć ABS „na pokładzie”?

Wojciech Sobieraj, prezes Alior Bank przypomina ostrzeżenia analityków, że kolejnym „kryzysowym bąblem” może być rynek kart i kredytów gotówkowych. Według niektórych ocen w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej wielkość nowego „bąbla” sięga jednej trzeciej tego z hipotek. Prawdopodobne są więc dwa trendy regulacyjne. – *Pierwszy dotyczy restrykcyjnej oceny zdolności kredytowej oraz większej interwencji nadzoru w sposób sprzedaży i promocji produktów consumer finance. Drugi jest związany z regulacjami, które zmniejszą stopień lewarowania banków, co może radykalnie ograniczyć akcję kredytową.*

Największym zagrożeniem dla banków byłaby stagnacja gospodarcza powiązana z deflacją, czyli spadkiem cen rynkowych. – *Wzrost bezrobocia nieuchronnie prowadzi do zwiększonego ryzyka w consumer finance. Jeżeli klient jest trudniej dostępny, logicznym staje się ograniczanie sieci pośrednictwa między bankami a gospodarstwami domowymi. W ciągu ostatniego roku na rynku pośredników kredytów hipotecznych w USA aż 95 proc. firm zaprzestało bądź znacząco ograniczyło skalę działalności.*

Można oczekiwać wzrostu dochodowości banków globalnych korzystających z interest rate parity – różnicy w kosztach swojego finansowania w różnych krajach. – *Firma dysponująca dostępem do rynku, na którym stopa procentowa jest zerowa, posiada dużo większą zdolność oferowania atrakcyjnych cen. Trudno będzie walczyć z takimi konkurentami, ponieważ ich koszty finansowania ze względu na spread jak i stopę procentową są znacząco niższe. Gracze finansowi, niekoniecznie banki, mający dostęp do taniego kapitału oraz wysoki rating będą dywersyfikowali portfele i zapewne też wzrosnie ich aktywność w consumer finance.*

Złe nastroje z giełd kapitałowych i inwestycji przekładają się na rynki kredytobiorców. Jak dzisiaj osiągnąć sukces? – *Alior Bank oparł strategię na czterech filarach. Pierw-*

szy to przejrzystość. Istnieje dużo firm, które oferując produkt, nierzetelnie informują klientów o zagrożeniach i opłatach. Wydaje się, że obecna sytuacja zmusi banki do ujawniania prawdziwych kosztów transakcji i związanego z nimi ryzyka. Drugi filar to szybki proces podejmowania decyzji, trzeci – dialog i reagowanie na potrzeby klienta. Bank, który popełni błąd następnego dnia jest już na wszystkich forach internetowych, klienci dzielą się o nim informacjami. Internet przestał być forum do komunikacji jednokierunkowej, konsument jest w nim aktywny, zadaje pytania i musi otrzymywać coraz więcej odpowiedzi. W tej sytuacji tylko bank, który oprze swoją strategię na przejrzystości ma szansę odnieść sukces na trudnym rynku.

Konsument szuka... bezpieczeństwa

Mariusz Karpiński, prezes Meritum Banku proponuje prosty sposób na obecny kryzys. – *Sukces przychodzi, gdy coś robi się dobrze. Mówimy: nasz produkt musi być super, fajny, „wow”, ale przecież usługi bankowe różnią się od innych. Kredyt nie jest brany dla... samego kredytu, tylko na zakup mieszkania, samochodu, RTV czy AGD. Klient zapożycza się, gdy jest przyciśnięty do muru. Płaci raty i patrzy na bank już mniej przyjaźnie, nawet jeśli dostał kredyt na „zero procent”. Co więc zrobić, żeby zmniejszyć mu ten ból? Po pierwsze, stworzyć przyjazne procedury, po drugie, nie windować cen, czyli oprocentowania.*

Banki w kryzysie muszą przejść przez czyściec – uważa prof. Leszek Pawłowicz. – *Jesteśmy pod presją ograniczonego zaufania, co jednak dla sprzedawców nie powinno oznaczać katastrofy, co najwyżej niektóre produkty finansowe wypadną z rynku. Na przykład sprzedawanie jednostek funduszy inwestycyjnych razem z kredytami może być już strategią niezbyt trafną.*

Prawdopodobne jest, że kryzys zaufania przeniesie się na relacje banków z klientami, którzy będą poszukiwać przede wszystkim bezpieczeństwa dla swoich finansów. Wymusi



Fot. www.photos.com

to większą transparentność oferty, a także popyt na usługi doradcze. Bank, który straci zaufanie, straci też pieniądze. – *To nie będzie tylko kwestia: jak być etycznym? Łamiąc dobre praktyki, nie będziemy mogli prowadzić biznesu.*

Zbuduj z nami nowy bank!

Andrzej Roter, dyrektor generalny Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce zwraca uwagę na relacje między bankami a instytucjami ochrony praw konsumenta. Kompetencje UOKiK są silnie umocowane w polskim

LICZBA BANKÓW, ZATRUDNIENIE, WIELKOŚĆ SIECI, UDZIAŁ W RYNKU

| | Sektor bankowy ogółem | | | Banki komercyjne | | | Oddziały instytucji kredytowych | | | Banki spółdzielcze | | |
|--|-----------------------|---------|---------|------------------|---------|---------|---------------------------------|---------|---------|--------------------|---------|---------|
| | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 |
| Liczba banków | 646 | 645 | 649 | 51 | 50 | 52 | 13 | 14 | 18 | 582 | 581 | 579 |
| Zatrudnienie | 163 978 | 167 127 | 178 035 | 131 315 | 133 724 | 142 561 | 2 973 | 3 300 | 4 428 | 29 690 | 30 103 | 31 046 |
| Sieć placówek | 13 214 | 13 478 | 14 309 | 8 990 | 9 280 | 9 931 | 276 | 184 | 232 | 3 948 | 4 014 | 4 146 |
| - oddziały | 5 286 | 5 607 | 5 968 | 3 829 | 4 134 | 4 455 | 13 | 14 | 18 | 1 444 | 1 459 | 1 495 |
| - pozostałe | 7 928 | 7 871 | 8 341 | 5 161 | 5 146 | 5 476 | 263 | 170 | 214 | 2 504 | 2 555 | 2 651 |
| Udział w rynku: | | | | | | | | | | | | |
| - aktywach | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 90,1 | 89,6 | 88,6 | 3,7 | 4,3 | 5,4 | 6,2 | 6,2 | 6,0 |
| - kredytach dla sektora niefinansowego | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 90,1 | 89,9 | 89,2 | 2,9 | 3,6 | 4,5 | 7,0 | 6,5 | 6,3 |
| - depozytach sektora niefinansowego | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 89,8 | 89,4 | 89,3 | 1,7 | 1,9 | 2,2 | 8,5 | 8,8 | 8,5 |
| - funduszach własnych | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 92,4 | 92,8 | 92,4 | x | x | x | 7,6 | 7,2 | 7,6 |
| - wyniku finansowym netto | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 96,2 | 95,5 | 93,0 | -1,0 | -0,6 | 1,3 | 4,8 | 5,0 | 5,7 |

Źródło: KNF



prawie, urosły razem z tendencją europejską do tego, żeby ochronę praw konsumenta postawić w centrum. Do ruchu konsumenckiego dołączył Rzecznik Praw Obywatelskich i Rzecznik Praw Ubezpieczonych, obok Federacji Konsumentów aktywnie działa stowarzyszenie, a do zadań Komisji Nadzoru Finansowego wprowadzono nowe zadanie statutowe – ochronę praw uczestników rynku. – *Z całą tą infrastrukturą zderzają się banki, którzy muszą robić biznes. Może okazać się, że przestrzeganie kanonu dobrych praktyk stanie się źródłem przewagi konkurencyjnej.*

Artur Maliszewski, dyrektor departamentu rozwoju bankowości biznesowej Alior Banku podkreśla, że warunkiem powodzenia w consumer finance jest zbudowanie

DEPOZyty SEKTORA NIEFINANSOWEGO ORAZ INSTYTUCJI RZĄDOWYCH I SAMORZĄDOWYCH. STAN NA 30 IX 2008 R.

| Wyszczególnienie | Banki | | |
|---|-----------|------------|--------------|
| | Ogółem | Komercyjne | Spółdzielcze |
| | w mln zł | | |
| Ogółem | 516 944,4 | 471 355,3 | 45 589,1 |
| Sektor niefinansowy | 461 576,0 | 423 283,2 | 38 292,8 |
| Przedsiębiorstwa | 143 265,7 | 139 961,3 | 3 304,3 |
| Gospodarstwa domowe | 304 126,3 | 270 529,5 | 33 596,7 |
| Instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych | 14 184,1 | 12 792,4 | 1 391,7 |
| Instytucje rządowe i samorządowe | 55 368,4 | 48 072,1 | 7 296,3 |

Źródło: GUS

przyjaznych relacji z klientem. – *Przed wejściem na rynek zorganizowaliśmy konkurs internetowy „Zbuduj z nami nowy bank!”, do którego zgłosiło się ponad 70 tysięcy osób. To ogromna wartość, usłyszeć od potencjalnego klienta, czego od nas oczekuje.*

Alior Bank, uruchamiając działalność, stworzył rady założycielskie oddziałów. – *Nie chcemy być w społecznościach lokalnych postrzegani jako obce ciało, musimy być z nimi w stałym dialogu. Uważamy, że wartość powstała z wzajemnego poznawania się, znajdzie przełożenie w bezpośredniej sprzedaży. Klienci chcą na dobrych warunkach dostać albo ulokować pieniądze i czuć się z nimi bezpiecznie.*

Co przedłuża czas reakcji?

Mirosław A. Bieszki sprzeciwia się interwencji na rynku, twierdzi, że gdyby nie wszechobecne regulacje, same banki szybciej znalazłyby równowagę. – *Podatnik niemiecki zgodzi się na ratowanie Deutsche Banku pod warunkiem, że będzie to w Niemczech. Nie zaakceptuje natomiast przekazania tej pomocy do Polski. Problemy z finansowaniem nie są wynikiem braku środków na rynku, lecz tego, że koszt społeczny transferów pieniężnych i ich gwarantowania, zwłaszcza w krajach tzw. emerging markets jest zbyt wysoki.*

W każdym banku toczy się gra interesów. Pracownicy departamentów skarbu muszą zarabiać, bo nie uzasadnią swojego istnienia „siedząc” jedynie na depozytach. – *Na*

STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA

| | Inwestorzy krajowi | | | z tego Skarb Państwa | | | Inwestorzy zagraniczni | | |
|--|--------------------|---------|---------|----------------------|---------|---------|------------------------|---------|---------|
| | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 | 09/2007 | 12/2007 | 09/2008 |
| Liczba banków | 593 | 591 | 589 | 4 | 4 | 4 | 53 | 54 | 60 |
| Udział w rynku: | | | | | | | | | |
| - w aktywach | 29,8 | 29,1 | 28,7 | 19,3 | 18,3 | 18,1 | 70,2 | 70,9 | 71,3 |
| - w kredytach dla sektora niefinansowego | 29,9 | 29,9 | 29,3 | 19,5 | 19,5 | 18,8 | 70,1 | 70,1 | 70,7 |
| - w depozytach sektora niefinansowego | 33,0 | 32,5 | 31,5 | 21,7 | 20,8 | 19,8 | 67,0 | 67,5 | 68,5 |
| - w funduszach własnych | 29,3 | 29,9 | 30,6 | 17,7 | 18,9 | 19,2 | 70,7 | 70,1 | 69,4 |
| - w wyniku finansowym netto | 29,8 | 31,6 | 33,9 | 21,5 | 23,2 | 23,6 | 70,2 | 68,4 | 66,1 |

Źródło: GUS



Fot. www.fotolia.com

rynku prowadzona jest bitwa o lokaty i nikt z nas nie potrafi wyznaczyć ich górnej granicy cenowej. Jak w tej sytuacji dobrze oceniać ryzyko i prowadzić bank? To nie może trwać wiecznie. Jestem wrogiem regulacji, które zaburzają naturalny proces transakcyjny. Doszliśmy do ściany. Uważam, że Henry Paulson, amerykański minister skarbu wykazał się dużą odwagą i rozsądkiem rezygnując z wprowadzenia planu interwencji. Rynki finansowe należy zostawić same sobie.

Mariusz Karpiński podkreśla, że kryzys przyszedł szczęśliwie rok po tym, jak w bilansach polskich banków nadwyżka kredytów nad depozytami wynosiła zaledwie 4 proc. W krajach Europy Zachodniej jest ona wyższa dziesięciokrotnie! – Gdyby boom kredytów hipotecyjnych trwał kilkanaście miesięcy dłużej, mielibyśmy nadwyżkę nie 4 a 24 proc. Obecnie główny strumień finansowania idzie z banków, które posiadają duże nadwyżki depozytów, pozostałe tną swoją akcję kredytową.

Wysokie ceny lokat przełożą się na wyższe ceny kredytów, które staną się mniej dostępne i mniej bezpieczne dla banków. – Ściągamy z rynku depozyty drogo, sprzedajemy kredyty tanio, to musi odbić się na rachunku wyników. Generalnie jednak system ma zdolność do samoregulacji. Wcześniej niż później sytuacja unormuje się, najszybciej na rynku consumer finance, bo tam są najwyższe marże.

Dla Mirosława A. Bieszki dobrym instrumentem w zarządzaniu ryzykiem jest stałe monitorowanie rynku i wyprzedzająca windykacja. – Banki powinny bazować na profesjonalnych firmach windykacyjnych, ponieważ one potrafią lepiej wskazywać, które kredyty należy brutalnie wyrzucić z bilansów. Mariusz Karpiński przekonuje, że lepiej zapobiegać niż leczyć. – Nie znajdziemy magicznego sposobu, który w sytuacji kryzysu finansowego zapewni bezbłędną ocenę zdolności kredytowej klientów. Możemy co najwyżej zmienić tzw. poziom odcięcia w modelach scoringowych.

STRUKTURA I DYNAMIKA KREDYTÓW SEKTORA NIEFINANSOWEGO

| Wyszczególnienie | Banki | | | | | |
|--|--------|---------------|------------|---------------|--------------|---------------|
| | Ogółem | | Komercyjne | | Spółdzielcze | |
| | Udział | 30 IX 07 =100 | Udział | 30 IX 07 =100 | Udział | 30 IX 07 =100 |
| Ogółem | 100,0 | 128,9 | 100,0 | 129,8 | 100,0 | 117,1 |
| Sektor niefinansowy | 97,4 | 130,1 | 97,5 | 131,0 | 95,5 | 117,4 |
| Przedsiębiorstwa, w tym | 38,2 | 124,3 | 39,4 | 124,3 | 20,1 | 124,9 |
| państwowe | 2,5 | 89,2 | 2,7 | 89,2 | 0,1 | 97,8 |
| Gospodarstwa domowe | 58,8 | 134,0 | 57,7 | 135,9 | 74,7 | 115,4 |
| Przedsiębiorcy indywidualni | 6,0 | 132,4 | 5,4 | 135,2 | 14,6 | 118,8 |
| Rolnicy indywidualni | 3,4 | 108,8 | 1,2 | 108,9 | 37,5 | 108,7 |
| Osoby prywatne | 49,3 | 136,4 | 51,1 | 136,7 | 22,7 | 125,7 |
| Institucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw | 0,4 | 156,6 | 0,4 | 158,4 | 0,6 | 141,4 |

Źródło: GUS

Czy masz sprawny układ hamulcowy?

Andrzej Roter sprzeciwia się porównywaniu consumer finance z rynkiem subprime – klientów wysokiego ryzyka, którzy nie mają stałych dochodów. – *Poziom zadłużenia na rynku subprime jest w Polsce nieporównywalnie niski, a podejście banków do ryzyka o wiele bardziej konserwatywne niż w Stanach Zjednoczonych. Badania wskazują, że prawie 60 proc. Polaków w ogóle nie kupuje produktów finansowych obciążonych ryzykiem.*

Paweł Miller, prezes Allianz Bank uważa, że kryzys europejski obalił mit pieniądza taniego i dostępnego w sposób nieograniczony. – *Najtańszym miał być pieniądź zabezpieczony hipotecznie. Tymczasem zakończył się już triumfalny pochód produktów powiązanych z nieruchomością rezydencjalną czy komercyjną. Po kilkunastu latach prosperity jedyną odpowiedzią banków jest adaptacja do nowej sytuacji. Branża finansowa ma zdolność do „zrzucania skóry” i samo odnawiania się, jeśli powróci zaufanie inwestorów do banków i firm ratingowych, hipoteka znów stanie się wiarygodnym zabezpieczeniem.*

Nie można już liczyć na łatwe linie kredytowe od banków macierzystych. Przyszłością mogą być nowe strategiczne alianse, ponieważ sama decyzja by wejść na rynek consumer finance nie wystarczy, trzeba mieć komu sprzedawać produkty. Dobre perspektywy otwierają się przed instytucjami niebankowymi – właścicielami baz danych. Wydaje się, że banki ograniczą współpracę z pośrednikami, wśród których przetrwają najlepší, co nie znaczy najwięksi.

Mariusz Karpiński twierdzi, że banki ograniczą ofertę i obniżą się „siła przetargowa” pośredników. Jeśli ceny kredytów będą rosły, raty „zero procent” stracą rację bytu. – *Marże w consumer finance są najwyższe, nadal więc istnieje na nim miejsce dla nowych graczy, jednak pod warunkiem, że są przygotowani i wiedzą, jak wejść na ten rynek. Po pierwsze, warto rozwijać biznes poprzez własne placówki, udało się to kilku bankom: AIG, GE Money Bank i City Financial. Po drugie, trzeba mieć wyspecjalizowane struktury sprzedaży. Mogą to być oddziały, filie, supermarkety, dealerzy samochodowi. Consumer finance to wysokomarżowy, ale też najbardziej ryzykowny segment rynku, na którym odnotowywane jest najwięcej wyłudzeń. – Chociaż często działamy poprzez pośredników, nic nie zwalnia banku od odpowiedzialności.*

Na jakim dystansie zatrzymamy samochód?

Dr **Marta Penczar** z Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową mówi, że analitycy weryfikują in minus dotychczasowe prognozy rozwoju consumer finance. – *Oczekujemy spowolnienia wzrostu gospodarki, a także spadku optymizmu konsumentów. Dla banków jednym z prioryte-*

PRZYCHODY, KOSZTY I WYNIK FINANSOWY BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

| Narastająco w okresie I–IX | | | |
|---|----------|---------|----------|
| Wyszczególnienie | 2007 | 2008 | 2007=100 |
| | w mln zł | | |
| Przychody z działalności operacyjnej, w tym: | 3 122,5 | 3 995,2 | 127,9 |
| przychody z działalności bankowej, w tym: | 2 849,4 | 3 689,7 | 129,5 |
| odsetki, w tym: | 2 159,3 | 2 945,8 | 136,4 |
| z tytułu udzielonych kredytów | 1 684,3 | 2 233,2 | 132,6 |
| provizje | 650,3 | 709,7 | 109,1 |
| Koszty działalności operacyjnej, w tym: | 2 448,9 | 3 072,0 | 125,4 |
| koszty działalności bankowej, z tego: | 646,8 | 997,7 | 154,3 |
| z tytułu odsetek, w tym: | 588,1 | 924,8 | 157,3 |
| odsetki od depozytów | 570,3 | 887,0 | 155,5 |
| z tytułu prowizji | 54,7 | 60,2 | 110,1 |
| Wynik działalności bankowej, w tym z tytułu: | 2 202,6 | 2 692,0 | 122,2 |
| odsetek, w tym: | 1 571,2 | 2 021,0 | 128,6 |
| odsetki z działalności depozytowo-kredytowej | 1 114,0 | 1 346,2 | 120,8 |
| provizji | 595,6 | 649,5 | 109,0 |
| Koszty działania banków, w tym: | 1 381,4 | 1 590,0 | 115,1 |
| wynagrodzenia | 826,7 | 963,4 | 116,5 |
| Wynik działalności operacyjnej | 673,6 | 923,2 | 137,1 |

Źródło: GUS

tów będzie bezpieczeństwo i stabilizacja działalności. Coraz trudniej przyjdzie im zdobywać środki. Kto wygra na rynku depozytowym, prawdopodobnie osiągnie też sukces na rynku kredytowym.

Dla strategii biznesowej banków i pośredników istotne jest na jakich produktach można będzie najwięcej zarabiać. IBnGR analizuje dochodowość biznesową w dwóch aspektach: potencjału przyrostu bazy zadłużenia oraz atrakcyjności inwestycyjnej danego produktu według stopy zwrotu skorygowanej o ryzyko. Uwzględniając te dwie kategorie do 2012 r. najbardziej dochodowymi obszarami consumer finance będą kredyty mieszkaniowe oraz gotówkowe. Znacznie niższą dochodowością charakteryzują się kredyty ratalne oraz w rachunku bieżącym. Te pierwsze będą stopniowo wypierane przez kredyty gotówkowe.

W perspektywie 2010 r. należy spodziewać się spadku dochodowości biznesowej oraz wzrostu poziomu ryzyka. Prognoza IBnGR zawiera dwa założenia: po pierwsze, fundamenty makroekonomiczne w obecnej sytuacji odgrywają drugorzędne znaczenie, zaś górę biorą czynniki psychologiczne, po drugie, segment kredytów konsumpcyjnych odczuje kryzys w stopniu znacznie mniejszym niż hipotecznych. Instytut ocenia, że już w 2012 r. rynek kredytów konsumpcyjnych powróci na ścieżkę dynamicznego rozwoju osiągając wartość 183 mld zł. □