

ZAPRENUMERUJ NAS – ZYSKASZ DORADCĘ!

Nowoczesny Bank Spółdzielczy • wrzesień 2009

9/2009

wrzesień 2009

NBS

Nr indeksu 374164
ISSN 1644 – 5325

Cena 19 zł
(w tym 7% VAT)

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

NBS RAPORT
DOKUMENTY ZASTRZEŻONE s. 76

DRUŻYNA

po przejściach

s. 10



Spółdzielcze obligacje.
Odmrażamy
kapitał s. 14

Fundusze europejskie:
JEREMIE mnożnik
kredytów s. 40

Mikrochip
RFID
nasz Wielki Brat s. 80



Cooperate Sales Manager (CSM)

Zarządzanie wiedzą o Kliencie

CSM pomoże znaleźć odpowiedzi na te i wiele innych pytań:

- czy obowiązuje w Twoim banku zasada Pareto?
- kto jest w gronie 20%?
- klient ważny to?



Dostosujesz swoją ofertę do potrzeb i możliwości Klienta

Cooperate Sales Manager (CSM):

- Segmentacja klientów
- Kampanie reklamowe
- Repozytorium
- Terminarze
- Centralny rejestr klientów
- Automatyzacja obsługi korespondencji

Korzyści dla Banku:

- Obniżenie kosztów
- Wzrost dochodów
- Podwyższenie poziomu satysfakcji klienta
- Wzrost konkurencyjności oferty
- Obniżenie ryzyka operacyjnego w kategorii: klienci, produkty, działalność biznesowa

Spis treści

Monitor spółdzielczy	4
Drużyna po przejściach	10
Odmrażamy kapitał	14
Twoje marzenia rosną z nami	16
BS w Jastrzębiu Zdroju	
Sygnaly	19
Stress-testy w portfelach banków	20
Wedle stawu grobla	28
NUK w BS (17)	
Wielka kumulacja	31
Raport InfoDług	
JEREMIE mnożnik kredytów	40
Fundusze europejskie	
– jak szukać, żeby znaleźć? (46)	
Europejczyk spółdzielca	46
Rentowność jako cel	49
Freundlich & fair w bankach Sparda	54
Przez portfel do rozumu	58
Wojna z gotówką (47)	
To jest napad!	64
Pecet, skaner, pędzelek i... po sprawie	72
Skradziona tożsamość	76
RFID nasz Wielki Brat	80
Rekomendacje na kryzysk	84
Opinie zawieszono	99

NBS

Nowoczesny Bank Spółdzielczy

UL. SOLEC 101 LOK. 5; 00-382 WARSZAWA
TEL./FAXS 022 629 18 72

REDAKCJA

GRZEGORZ KREKORA, REDAKTOR NACZELNY

PROJEKT GRAFICZNY, DTP

MACIEJ GRABOWSKI, GRABOWSKI@INBOX.COM

ADIUSTACJA I KOREKTA

MARIAN BORYCKI

BIURO REKLAMY I SPRZEDAŻY

PAWEŁ WYKIEWICZ (TEL. 0 692 388 492)

P.WYKIEWICZ@WYDAWNICTWOCPB.PL

KAROL MAZAN (TEL. 0 512 151 989)

K.MAZAN@WYDAWNICTWOCPB.PL

PRENUMERATA

MAGDALENA SOPIELA (TEL. I FAXS 022 696 64 90)

M.SOPIELA@WYDAWNICTWOCPB.PL

WYDAWCA

CENTRUM PRAWA BANKOWEGO I INFORMACJI SP. Z O.O.

UL. KRUCZKOWSKIEGO 8; 00-380 WARSZAWA

IZBA WYDAWCÓW PRASY



WYDAWCA
JEST CZŁONKIEM
IZBY WYDAWCÓW PRASY

ZARZĄD:

TERESA HILDEBRAND-WRZESIEŃ – PREZES ZARZĄDU

JACEK FURGA – WICEPREZES ZARZĄDU

DARIUSZ KOZŁOWSKI – WICEPREZES ZARZĄDU

WALDEMAR ZBYTEK – DYREKTOR WYDAWNICTWA

ANDRZEJ ŁAZAROWICZ – ZASTĘPCA DYREKTORA

RACHUNEK BANKOWY

FILIA KB SA NR 2 W WARSZAWIE – III O/WARSZAWA, UL. FOKSAŁ 16

39 1500 1126 1211 2008 6067 0000

DRUKARNIA

EDIT SP. Z O.O., WARSZAWA

ZDJĘCIA NA OKŁADCE: WWW.FOTOLIA.COM

REDAKCJA ZASTRZEGA SOBIE PRAWO DO SKRÓTÓW I ADIUSTACJI NADESŁANYCH TEKSTÓW. NIE PONOSI ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TREŚĆ ZAMIESZCZONYCH REKLAM. WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE

Cena ryzyka



Fot. archiwum

PODSTAWOWĄ FUNKCJĄ BANKÓW JEST KUPOWANIE RYZYKA. DLATEGO MUSZĄ ONE WIEDZIEĆ, ILE RYZYKA KUPUJĄ, I JAK JE POWINNY OSZACOWAĆ.

Przez wiele lat banki oceniali swoich klientów intuicyjnie. Nie wiedziały, ile rzeczywiście kosztuje ryzyko. Było to kredytowanie po omacku, które okazało się naiwnością, jeśli nie głupotą. Dzisiaj przy symptomach złej koniunktury portfele kredytowe są dywersyfikowane. Niektóre duże banki zmieniają strategię, chcą być zupełnie inne – oszczędnościowe! Kredyty – zwłaszcza hipoteczne – mają być tylko dodatkiem. Nie będzie powrotu do hipotek w walutach. Gotowe są zarabiać na kredytach gotówkowych, kartach i prowadzeniu kont. Poza tym mają się odchudzić (zwalnając część personelu) i lepiej wykorzystywać sieć oddziałów. Nie chodzi już o to, by sprzedawać jak najwięcej, ale by chronić depozyty i kontrolować ryzyko. Dlatego nie będzie też szybkich pożyczek bez zabezpieczenia, które miały być żyłą złotą, a są głównie problemem.

Dekoniunktura zwiększa cenę ryzyka i spowoduje, że wielu klientów dużych banków nie zdobędzie finansowania. Dotyczy to nie tylko nowych kredytobiorców i starych, których zobowiązania są zagrożone, lecz także dobrych klientów, albowiem i ten segment powiększa rezerwy. Być może część z nich trafi do banków spółdzielczych...

Za sprawą NBP został zainicjowany „Pakt na Rzecz Akcji Kredytowej w Polsce”, którego elementem jest poszukiwanie konkretnych rozwiązań dla aktywowania kapitałów w sektorze bankowym. Niewątpliwie racjonalnym pomysłem (NBP i KZBS) było stworzenie możliwości obejmowania przez instytucje państwowe (Bank Gospodarstwa Krajowego) obligacji emitowanych przez banki spółdzielcze i zrzeszające oraz zaliczania pożyczanych z tego tytułu środków do ich funduszy własnych. Czy zwiększy to finansowanie firm przez spółdzielcze konsorcja kredytowe? Nie ma gwarancji, ale otwiera się szansa...

Banki spółdzielcze mają zdywersyfikowany portfel kredytów, wręcz akademicki, są w nim kredyty dla rolników, konsumpcyjne i dla małych firm. Będąc z reguły bankami depozytowymi, posiadają niestety ograniczone możliwości wysokomarżowego aktywowania swoich środków. Niższe ROA i ROE można tłumaczyć różną strukturą klientów i oddziałów, podobnie – wysoki wskaźnik kosztów do dochodów C/I. Nieproporcjonalnie niski w stosunku do sumy bilansowej jest w BS-ach zysk netto, który stanowi główne źródło funduszy własnych.

O wewnętrznym zróżnicowaniu sektora świadczy istnienie BS-ów z sumą bilansową powyżej 1 mld zł i małych wiejskich banków, które z trudem osiągają próg kapitałowy 1 mln euro. Zdarza się też, że na jednej ulicy w odległości 50 metrów działają dwa banki spółdzielcze, które ostro konkurują ze sobą opłatami w groszach za przelewy. Podobne praktyki w grupach zachodnich są nie do pomyślenia, funkcjonują tam obok siebie małe i duże banki, które według przemyślanego modelu w żaden sposób nie wchodziły sobie w drogę. U nas, mimo że coraz trudniej o zdobycie adekwatnego kapitału dla klientów, zrzeszenia rywalizują ze sobą, a konkurencja przenosi się na banki spółdzielcze i nikt nie myśli o integracji biznesów. Bogaty mamy kraj...

Grzegorz Krekora