

Biuletyn edukacyjny BODiE

Nr 1/01/2019

Nie boimy się kredytów

Janusz Orłowski

Z ostatniego, półrocznego raportu Biura Informacji Kredytowej wynika, że pierwsze sześć miesięcy 2018 roku przyniosło wyraźne wzrosty na rynku kredytowym, zarówno w przypadku kredytów konsumpcyjnych, jak i mieszkaniowych. Szczególnie dobre wyniki odnotowano na rynku kredytów mieszkaniowych.

Jeśli ich sprzedaż będzie nadal utrzymywała się na wysokim poziomie, to być może na koniec 2018 roku odnotujemy ich rekordowy wzrost, nawet o kilkanaście punktów procentowych, licząc rok do roku.

W przypadku kredytów konsumpcyjnych wzrosty są słabsze (o kilka pkt. proc.) ale i tak oznaczają znaczące zwiększenie sprzedaży po słabej dotychczas koniunkturze. Szczególnie silną dynamikę zaobserwowano w kredytach ratalnych. W ocenie BIK, jakość kredytów we wszystkich produktach pozostaje na stabilnym, bezpiecznym poziomie, a jedyne, co może niepokoić, to możliwość pogorszenia jakości portfeli bankowych, na skutek zaciągania nowych zobowiązań przez klientów zadłużonych już w bankach, także w firmach pożyczkowych.

Znaczący wzrost liczby klientów firm pożyczkowych, którzy nie mają zobowiązań w bankach, wynika nie tylko z rozwoju działalności tych firm, ale też z zacieśniania współpracy branży pożyczkowej z BIK. Nieco ponad połowa z przeszło 131 tys. osób mających zobowiązania tylko wobec firm pożyczkowych, to ludzie młodzi, poniżej 35 roku życia. Młodzi nie boją się ryzyka, ale najbardziej ryzykowne są osoby nadaktywne, obsługujące jednocześnie wiele zobowiązań w obu sektorach.

Zdecydowana większość, bo 85% kredytobiorców obsługuje nie więcej niż trzy kredyty i pożyczki, ale liczba osób z większą liczbą zobowiązań jest znacząca (2,3 mln osób ma 4 i więcej zobowiązań). Warto też pamiętać, że liczba obsługiwanych zobowiązań ma istotne znaczenie

dla profilu ryzyka kredytobiorcy. Wysoki stopień zainteresowania kredytami gotówkowymi wydaje się być cechą wyraźnie odróżniającą klientów firm pożyczkowych od klientów banków.

Dobra koniunktura w gospodarce i na rynku pracy przenosi się na rynek kredytów zarówno mieszkaniowych, jak i konsumpcyjnych. W pierwszym półroczu 2018 r. zaobserwowano silne wzrosty liczby i kwot podpisywanych umów. Wcześniej wzrosty były widoczne tylko w wymiarze wartościowym przy stabilizacji liczby podpisywanych umów. Warto też dodać, że sektor bankowy wrócił do udzielania kredytów na niskie kwoty. W omawianym okresie zadłużenie gospodarstw domowych rośnie w tempie niemal dwucyfrowym. We wszystkich miesiącach pierwszego półrocza ubr. banki i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe udzieliły więcej kredytów, niż w analogicznym okresie 2017 roku. Najsłabsza dynamika wystąpiła w marcu i w maju, co oznacza powtórzenie modelu poprzednich lat: słaby początek roku, odbicie sprzedaży kredytów konsumpcyjnych w marcu-kwietniu, a następnie stabilizacja sprzedaży aż do okresu przedświątecznego.

Klienci firm pożyczkowych

Tylko kilkanaście procent (17%) swojego zadłużenia mają wobec tych firm, natomiast pozostałą kwotę zobowiązań są winni bankom. Ich zadłużenie wobec banków, to przede wszystkim kredyty konsumpcyjne, zwłaszcza gotówkowe, a tylko w niewielkim procencie kredyty mieszkaniowe.

Stopień zainteresowania kredytami gotówkowymi wyraźnie odróżnia klientów firm pożyczkowych od klientów banków. Ze statystyk BIK wynika, że niski udział kredytów mieszkaniowych w zadłużeniu firm pożyczkowych, nie jest wcale efektem odmiennej struktury wiekowej pożyczkobiorców. Zainteresowanie pożyczkami na cele konsumpcyjne, to prawdopodobnie efekt niewielkiej skłonności do zaciągania kredytów mieszkaniowych, których otrzymanie wymaga odpowiednio wysokiej zdolności kredytowej, na co nie mogą sobie pozwolić konsumenci. Jednocześnie posiadane „wolne” środki pozwalają im na zaciąganie zobowiązań krótkoterminowych, na znacznie niższe kwoty, z czego korzystają bardzo często. W ocenie BIK szkodowość pożyczek z firm finansowych, które ich udzielają jest trzykrotnie wyższa, w porównaniu z bankowymi kredytami konsumpcyjnymi, co może stwarzać niebezpieczeństwo przenoszenia ryzyka między sektorami.

W omawianym okresie 2018 roku, banki i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, udzieliły więcej kredytów, niż w analogicznym okresie minionego roku. Kredytów konsumpcyjnych było więcej o 5,6%, a ich liczba zbliżyła się do 3,6 mln. Liczba udzielonych kredytów gotówkowych była wyższa o 4,5%, a ich sprzedaż była na poziomie 2016 roku, chociaż niższa w porównaniu z 2015 rokiem. Oznacza to wyraźne ożywienie akcji kredytowej, rozpoczęte w ostatnim kwartale 2017 roku i kontynuowane w pierwszych sześciu miesiącach 2018 r.

Wartość podpisanych umów na kredyty konsumpcyjne w pierwszym półroczu 2018 roku, zwłaszcza w drugim kwartale, znacznie przekraczała poziom roku poprzedniego. W pierwszym kwartale wartość tych kredytów przekroczyła 20 mld zł, a w drugim kwartale 21,7 mld zł. Oznacza, to że w omawianym okresie wartość udzielonych kredytów ratalnych i gotówkowych była o blisko 8% większa, niż rok wcześniej. Zdaniem analityków BIK, ten wzrostowy trend wydaje się trwały.

W 2018 roku wzrosła liczba udzielonych kredytów na niskie kwoty, także w sektorze bankowym. To nowe zjawisko. Kredyty na wysokie kwoty rosły w pierwszym półroczu wolniej niż przed rokiem. W minionym roku banki wyraźnie koncentrowały się na udzielaniu kredytów na wyższe kwoty, pozostawiając udzielanie pożyczek na niższe kwoty firmom pożyczkowym. W omawianym roku wyraźnie wzrosła liczba udzielanych kredytów przez banki na kwoty do 50 tys. zł. Ożywienie sprzedaży kredytów na niższe kwoty w sektorze bankowym wynika głównie z koniunktury w segmencie kredytów ratalnych. Analizy BIK pokazują, że przyspiesza

wzrost liczby rachunków kredytów konsumpcyjnych i kart kredytowych, które zostały zakwalifikowane do statusu zobowiązań opóźnionych w spłacie powyżej 30 dni. Na razie jednak, nie przekłada się to także na wzrost liczby rachunków, zakwalifikowanych do zobowiązań opóźnionych w spłacie powyżej 90 dni. Jakość portfeli mierzonych przejściami do statusu kredytów opóźnionych w spłacie powyżej 90 dni jest bowiem stabilna. W ocenie BIK jest to wynikiem niskiego poziomu szkodowości kolejnych generacji zaciąganych kredytów, spowodowanych prawdopodobnie brakiem wpływu czynników koniunkturalnych (np. dochodowych) na spłacalność kredytów. Przejawia się to m.in. powrotem kredytów zagrożonych w spłacie powyżej 30 dni do statusu obsługi regularnej.

Zdaniem analityków BIK

Szkodowość kredytów bankowych w głównych aglomeracjach nie różni się w sposób istotny od szkodowości kredytów udzielanych mieszkańcom innych miejscowości. W grupie kredytów o wartości do 15 tys. zł, udział kredytów opóźnionych w spłacie powyżej 90 dni, a udzielonych w latach 2015–2018, w dużych aglomeracjach miejskich wynosi 3,15%, natomiast w całym kraju jest to 3,16%.

Szkodowość pożyczek udzielanych poza bankami jest znacznie wyższa, niż kredytów bankowych i różni się między aglomeracjami, a innymi miejscowościami. Większe jest też zróżnicowanie szkodowości pożyczek udzielonych mieszkańcom poszczególnych aglomeracji. Najbardziej ryzykowne w kredytach i pożyczkach są aglomeracje: górnośląska i łódzka, a najmniej – duże miasta na terenie województw: rzeszowskiego i lubelskiego. Sporo uwagi w raporcie BIK poświęcono kredytom udzielanym mikro przedsiębiorcom i rolnikom, co z pewnością zainteresuje banki spółdzielcze, dla których ci klienci stanowią ważny segment działalności biznesowej. W pierwszej połowie 2018 roku liczba kredytów udzielonych małym firmom była wyższa, niż przed rokiem, ponieważ na koniec czerwca liczba czynnych rachunków kredytowych wynosiła 835 tys., co oznacza wzrost o 1,3%. W tym samym czasie jakość portfela kredytowego, mierzona udziałem rachunków opóźnionych w obsłudze o ponad 90 dni w liczbie rachunków czynnych, nieznacznie się pogorszyła w stosunku do końca 2017 roku.

Liczba rachunków rolników w omawianym okresie wynosiła 276 tys. i była nieznacznie mniejsza niż w końcu 2017 roku. W tym przypadku jakość portfela kredytowego także pogorszyła się, ale tylko nieznacznie, ponieważ w ocenie analityków

BIK jest ona bardzo dobra, z tego względu, że zobowiązania zagrożone w spłacie stanowią zaledwie 2,3%. W porównaniu z jakością kredytów udzielanych mikro przedsiębiorcom, portfel kredytów dla rolników charakteryzuje się kilkukrotnie niższą szkodowością. W pierwszym półroczu 2018 r. wartość portfela kredytów dla małych firm (mikro) wynosiła 64 mld zł, co oznacza wzrost o 4,6 mld zł, natomiast portfel kredytów dla rolników zwiększył się o 2,8 mld zł i wynosił 26,5 mld zł. Cechą charakterystyczną portfela kredytów udzielanych mikro przedsiębiorstwom i rolnikom jest ich duża koncentracja branżowa, ponieważ dominują w nich trzy rodzaje działalności: usługi, rolnictwo i handel. Jedną czwartą (24,9%) takich rachunków kredytowych obsługują rolnicy, jedną piątą (20,4%) firmy handlowe z sektora detalicznego i hurtowego, przeszło jedną trzecią (34,4%) firmy usługowe, a pozostałe reprezentują budownictwo oraz produkcję. Z analizy BIK wynika, że w omawianym okresie poziom akcji kredytowej banków skierowanej do mikro przedsiębiorców, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i liczby sprzedanych kredytów był stabilny. Banki udzieliły ponad 110 tys. kredytów o wartości 12 mld zł, czyli więcej niż w pierwszym półroczu 2017 roku. Spadła natomiast liczba i wartość kredytów udzielonych rolnikom, ponieważ udzielono ich około 39 tys. na kwotę 3,5 mld zł.

W sprzedaży kredytów

Dla małych firm i rolników, w ujęciu wartościowym, dominują trzy podstawowe, klasyczne rodzaje produktów, czyli kredyt obrotowy, limit kredytowy w koncie i kredyt inwestycyjny. W pierwszej połowie 2018 r. ponad jedna trzecia udzielonego przez banki finansowania mikro przedsiębiorcom dotyczyła kredytów obrotowych. Zaledwie 6% zaciągniętych przez te firmy kredytów przeznaczonych było na inwestycje. Nieco inne proporcje były w przypadku kredytów dla rolników. Ponad połowa z nich, to były kredyty obrotowe, natomiast 28% stanowiło finansowanie inwestycji. Poza kredytami inwestycyjnymi, w okresie od 2015 roku do 2018 roku analitycy BIK nie zaobserwowali wyraźnego wzrostu średniej wartości finansowania udzielonego mikro przedsiębiorcom przez banki. Przeciętna wartość kredytu dla małej firmy w pierwszym półroczu omawianego roku wynosiła ponad 112 tys. zł i była nieznacznie wyższa, niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Jednocześnie w okresie tym nastąpił wyraźny wzrost średniej wartości udzielanego kredytu inwestycyjnego dla mikro firm do kwoty 346 tys. zł, czyli o 9%. W przypadku rolników średnia wartość

finansowania była stabilna i wynosiła ponad 86 tys. zł. Jedną z charakterystycznych cech kredytowania się polskich mikro przedsiębiorstw jest przenikanie się finansowania prywatnego i biznesowego. Ośmiu na dziesięciu takich przedsiębiorców, oprócz kredytów firmowych, posiada także kredyty prywatne. Zazwyczaj zaciągane przez tych przedsiębiorców kredyty prywatne, zarówno konsumenne, jak i mieszkaniowe, opiewają na wysokie kwoty. Warto dodać, że kredyty prywatne są zwykle zaciągane w innym banku, niż ten, w którym został zaciągnięty kredyt firmowy. W ocenie BIK, liczba banków, z których korzysta mikro przedsiębiorca lub rolnik przy finansowaniu swojej działalności biznesowej, w istotny sposób

RAPORT BIK

pokazał, że Polscy nie boją się korzystać z kredytów, zarówno dla zaspokajania swoich bieżących potrzeb, jak i tych długofalowych. Szczególnie ludzie młodzi coraz odważniej podchodzą do pożyczania pieniędzy. Z danych BIK wynika, że przez rok przybyło 33 tys. kredytobiorców w wieku od 18 do 24 lat. Kredyt ma obecnie ponad 630 tys. tzw. milenialsów. I chociaż pożyczają coraz więcej, na ogół radzą sobie ze spłatą swoich zobowiązań.

wpływa na terminowość spłacania, a tym samym – na jakość tych kredytów. Aż 85% właścicieli firm prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, korzysta z kredytu zaciągniętego tylko w jednym banku. Zwykle nie jest to bank, z którym przedsiębiorca ma relacje, jako osoba prywatna. Posiadając produkty kredytowe tylko w jednym banku, zaledwie 8,7% przedsiębiorców ma opóźnienie w spłacie powyżej 90 dni. Natomiast, gdy firma finansuje się w dwóch bankach, takie opóźnienie rośnie prawie dwukrotnie do 16,7%. Podobne zjawisko dotyczy także rolników. Raport BIK pokazał, że Polscy nie boją się korzystać z kredytów, zarówno dla zaspokajania swoich bieżących potrzeb, jak i tych długofalowych. Szczególnie ludzie młodzi coraz odważniej podchodzą do pożyczania pieniędzy. Z danych BIK wynika, że przez rok przybyło 33 tys. kredytobiorców w wieku od 18 do 24 lat. Kredyt ma obecnie ponad 630 tys. tzw. milenialsów. I chociaż pożyczają coraz więcej, na ogół radzą sobie ze spłatą swoich zobowiązań.

Wpływ terenu działania na wyniki banku spółdzielczego

Janusz Orłowski

Nie jest tajemnicą, że zarówno obszar, jak i specyfika terenu, na którym prowadzą swoją działalność banki spółdzielcze, wpływają na ich sytuację ekonomiczną. Potwierdzają to również badania przeprowadzone przez Macieja Żytkowiaka, pracownika Banku Spółdzielczego w Lipce, które objęły około jednej piątej wszystkich banków spółdzielczych i zostały opublikowane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

Autor raportu połączył informacje o kondycji badanych banków z parametrami ekonomicznymi powiatów, które uwzględniały przede wszystkim liczbę i wielkość przedsiębiorstw z branży rolniczej, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa oraz wskaźniki bezrobocia. W badaniu uwzględnione były zarówno wskaźniki ekonomiczne terenu działania, jak i ich interakcje ze wskaźnikami ekonomicznymi banków. Raport pokazuje, że jedną z przyczyn silnej pozycji banków spółdzielczych w sektorze bankowym jest rozległa sieć oddziałów obejmująca tereny o mniejszym natężeniu występowania placówek banków komercyjnych. W 10 miastach o największej liczbie banków komercyjnych (posiadających indywidualne numery rozliczeniowe) znajduje się ich łącznie 885, co stanowi blisko połowę (48,5%) wszystkich takich oddziałów. Jednocześnie na terenie 76 powiatów nie działa żaden oddział banku komercyjnego. Natomiast banki spółdzielcze, pomimo niższej od banków komercyjnych liczby oddziałów, dokładniej pokrywają powierzchnię kraju siatką swoich placówek. W przeciwieństwie do banków komercyjnych, banki spółdzielcze mają najwięcej oddziałów w powiatach okalających duże miasta oraz na południowym wschodzie kraju.

Konieczność łączenia banków

Obserwowany w Polsce w latach 1993–2003 spadek liczby banków spółdzielczych z ponad 1,6 tys. do 600 powiązany był m.in. z regulacjami ostrożnościowymi, powodującymi konieczność łączenia banków. Proces ten spowodował znaczne zróżnicowanie sytuacji ekonomicznej wewnątrz sektora. Nawet w grupie 150 największych banków można zaobserwować duże różnice w skali działania i rentowności.

Największy z badanej grupy bank miał sumę bilansową niemal dwudziestokrotnie większą, niż wartość sumy bilansowej najmniejszego z banków w grupie. A przecież wybrana grupa nie obejmowała najmniejszych banków spółdzielczych.

Wszystkie analizowane banki spółdzielcze miały wspólne podstawy prawne funkcjonowania, obowiązywały je jednakowe wytyczne i rekomendacje nadzoru bankowego oraz kierowały swoje oferty do zbliżonej grupy odbiorców. Jednocześnie, ze względu na obecność banków spółdzielczych na terenie całego kraju, różnią się one znacząco pod względem liczby bezpośrednich konkurentów oraz parametrów ekonomicznych powiatów, w których posiadają swoje oddziały.

Zagranicą jest podobnie

Badanie przeprowadzone w zagranicznych instytucjach kredytowych, będących odpowiednikami polskich banków spółdzielczych, wskazuje na istnienie zależności między ich efektywnością, a terenem działania we Włoszech, Holandii, Stanach Zjednoczonych i Japonii. Pokazują one istnienie czynników innych niż zdolności menedżerskie kierownictwa, które wpływają na efektywność funkcjonowania instytucji finansowych. Wskaźniki udziału kredytów w sumie bilansowej dla banków spółdzielczych są wyraźnie niższe, niż średnia dla sektora bankowego w Polsce. Pozyskane przez banki depozyty, które nie są sprzedawane w postaci kredytów, są zwykle inwestowane w lokaty w banku zrzeszającym. Ponieważ są to inwestycje bezpieczne, posiadające dużo niższe oprocentowanie niż kredyty, sytuacja taka powoduje wysokie wartości współczynników kapitałowych banków oraz niskie wartości wyników z tytułu odsetek i

marży. Zdolność banku do sprzedaży kredytów może więc być miarą jego sprawności działania. Jednocześnie w sektorze spółdzielczym istnieje wysokie przeświadczenie o występowaniu terenów działania sprzyjających sprzedaży kredytów oraz negatywnym wpływie obecności konkurencji na tę wielkość.

Badanie potwierdziło, że liczba banków komercyjnych działających na danym terenie ma negatywny wpływ na kwotę sprzedanych przez bank kredytów, podczas gdy wyższy udział przedsiębiorstw i firm z branży rolniczej w podmiotach gospodarczych powoduje odwrotną sytuację. Jest to zależność zgodna z tezą, że nasilona konkurencja ze strony banków komercyjnych stanowi duże wyzwanie dla banków spółdzielczych. Natomiast wysoki udział gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych w podmiotach gospodarczych danego regionu, stanowiących często głównych klientów banków spółdzielczych, sprzyja ich działalności.

Porównując faktyczne wartości kredytów sprzedanych przez banki biorące udział w analizie okazało się, że 66 banków spośród 119 badanych, są pod tym względem efektywne. Natomiast po uwzględnieniu wpływu terenu działania na możliwość sprzedaży kredytów, można wysunąć wnioski, że dla 12% banków pierwotna ocena efektywności w zakresie sprzedaży kredytów była błędna, z powodu braku uwzględnienia w analizie specyfiki terenu działania.

Specyfika terenu działania

W analizach finansowych podmiotów gospodarczych podstawową miarą rentowności jest wskaźnik ROA wykorzystywany również przy ocenie kondycji banków spółdzielczych. Zysk netto, który jest podstawą do jego wyznaczenia, w przypadku banków spółdzielczych jest miarą szczególnie wrażliwą na wahania składników rachunku zysków i strat niezwiązanych bezpośrednio z rentownością podstawowej działalności. Z powodu księgowania rezerw na należności z tytułu spadku jakości kredytów w postaci kosztów w wysokości do 100% kwoty kredytu, wynik netto banku może zmieniać się drastycznie z roku na rok, pomimo stałej skali działania, marży odsetkowej i kosztów działania. Dlatego jako miarę rentowności banku spółdzielczego lepiej przyjmować poziom wyniku z tytułu odsetek, który lepiej niż zysk netto oddaje faktyczną dochodowość inwestycji banku.

Z analizy wynika, że tereny miejskie (zwłaszcza dużych aglomeracji), gdzie działalność prowadzi także duża liczba oddziałów banków komercyjnych, pozytywnie wpływają na wyniki odsetkowe uzyskiwane przez funkcjonujące tam banki spółdzielcze. Na terenach tych większy udział w portfelu kredytowym banku mają kredyty udzielone osobom fizycznym, w tym kredyty gotówkowe, które charakteryzują się najwyższym oprocentowaniem spośród produktów znajdujących się w

ofercie banków spółdzielczych. Natomiast tereny, na których znajdują się liczne podmioty z branży rolniczej, nie sprzyjają osiągnięciu przez banki spółdzielcze wysokich wyników z tytułu odsetek. Kredyty udzielane gospodarstwom i przedsiębiorstwom rolniczym, w tym kredyty preferencyjne, są stosunkowo nisko oprocentowane, co wpływa negatywnie na rentowność działania banków.

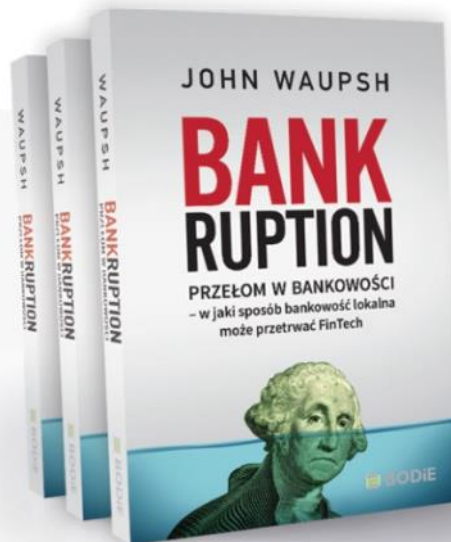
Wysoka stopa bezrobocia nie zwiększa ryzyka

Raport pokazuje, że wraz ze wzrostem liczby banków komercyjnych na danym terenie, rośnie również ryzyko działania banku spółdzielczego. Jest to związane z koniecznością walki o klienta, kiedy to banki nie mogą stosować tak rygorystycznej oceny zdolności kredytowej, jak w przypadku terenów o mniejszej aktywności konkurencji.

Wysoka stopa bezrobocia, występująca głównie na terenach wiejskich i z dala od dużych ośrodków miejskich, sprzyja ograniczaniu ryzyka działalności banków spółdzielczych. Na obszarach tych więzy pomiędzy bankami spółdzielczymi, a mieszkańcami są silniejsze, co prowadzi do lepszej znajomości klientów i dokładniejszej oceny zdolności kredytowej. Analiza pokazała też, że wraz ze wzrostem skali działania banku ujemny wpływ wyższego bezrobocia na ponoszone przez bank ryzyko, zmniejsza się. Rezultaty badania jednoznacznie wskazują na występowanie zależności pomiędzy obszarem działania banków spółdzielczych, a osiąganymi przez nie wynikami finansowymi. Kierunki oddziaływania specyfiki terenu działania związanych z liczbą podmiotów konkurencyjnych, udziałem firm i przedsiębiorstw rolniczych w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i stopą bezrobocia na ryzyko działalności banku i osiągnięty wynik odsetkowy są zgodne z ugruntowanymi od dawna poglądami przedstawicieli banków spółdzielczych. Zgodnie z tymi poglądami działalność banków spółdzielczych na terenach miejskich, charakteryzujących się mniejszym bezrobociem, większą liczbą podmiotów konkurencyjnych oraz mniejszym udziałem firm z branży rolniczej, związana jest z większym ryzykiem prowadzonej działalności, jednocześnie prowadząc do osiągnięcia lepszych wyników odsetkowych. Istotność wpływu terenu działania na podstawowe wielkości obrazujące kondycję banku spółdzielczego, uzasadnia uwzględnianie różnic w tej grupie czynników zewnętrznych, przy ocenie kondycji i potencjału banków, opierających się na porównywaniu banków między sobą. Wnioski zawarte w raporcie mogą być wykorzystane przy planowanym rozszerzaniu zasięgu terytorialnego banku poprzez możliwość określenia obszarów najlepiej odpowiadających obecnym potrzebom banku w zakresie ryzyka i rentowności oraz przy analizie porównawczej banków.

JOHN WAUPSH **BANKRUPTION** PRZEŁOM W BANKOWOŚCI

ZAMÓW KSIĄŻKĘ →
ONLINE 55 ZŁ BRUTTO



*Książka, która zmienia myślenie o lokalnej bankowości,
stojącej w obliczu FinTech*

W październiku 2018 ukazała się książka wybitnego, amerykańskiego prelegenta i specjalisty w obszarze bankowości, Johna Waupsha.

Bankruption – przełom w bankowości. W jaki sposób bankowość lokalna może przetrwać FinTech

w przekładzie Małgorzaty Małeckiej to praktyczny poradnik dla wszystkich specjalistów i pracowników lokalnych banków oraz unii kredytowych, którzy w ciągu ostatnich lat patrzyli na rozwój nowoczesnych wdrożeń FinTech i rosnącej popularności gigantów.

Dla mniejszych banków może to oznaczać koniec działalności, ale John Waupsh przekonuje, że przyszłość może stać się sukcesem, podając przy tym realną i długoterminową strategię przetrwania.

Wiedza, konkretne dane, a także unikalne doświadczenie wielu specjalistów przekuło się w stworzenie metodologii:

- ♦ Planu działania, który zmotywuje pracowników do rozwoju
- ♦ Pochylenia się nad obecnym stanem bankowości i wytyczenie nowej ścieżki postępowania
- ♦ Nastawienie na klienta i jego potrzeby

Autor jest zdania, że lokalna bankowość, otwierając się na zmiany, nowoczesne rozwiązania i indywidualność swoich klientów, nie musi się obawiać konkurencji w postaci dużych banków i startupów.

Książka została zbudowana w przystępny i przejrzysty sposób, dając możliwość łatwego przyswajania wiedzy, dzięki licznym wykresom i ilustracjom. To idealna propozycja dla zapracowanych prezesów i członków zarządów banków, którzy szukają wzorców, gotowych rozwiązań i inspiracji.

ZAMÓWIENIA: WWW.BANKRUPTION.PL

Więcej informacji:

Dominika Sklepik | E.: d.sklepik@bodie.pl | T.: +48 505 459 471

WYPEŁNIJ FORMULARZ I KUP KSIĄŻKĘ



ilość zamawianych książek

Imię

Nazwisko

E-mail

Telefon

Adres wysyłki:

Ulica

Nr domu/lokalu

Kod pocztowy

Miejscowość

Dane do wystawienia faktury VAT:

Pełna nazwa firmy

NIP

Ulica

Nr domu/lokalu

Kod pocztowy

Miejscowość

Informacje dotyczące wysyłki

Przyjmujemy zapisy na szkolenia realizowane przez BODiE w najbliższym czasie:

Data	Temat szkolenia	Miejsce	Koordyna- tor	Cena		
				gr. do 11 os.	gr. 12-18 os.	gr. pow. 19 os.
30.01.2019	Testy warunków skrajnych – ryzyko kredytowe	Warszawa	Oddział Warszawa	480,00 zł	420,00 zł	300,00 zł
30.01.2019	Badanie rentowności produktów bankowych	Poznań	Oddział Poznań	370,00 zł	350,00 zł	250,00 zł
01.02.2019	Dyrektywa PSD 2, ze szczególnym uwzględnieniem Third Party Providers (TPP), usługi inicjacji płatności oraz usługi dostępu do rachunku w świetle nowych przepisów. Zmiany w regulacjach związane ze zmianą ustawy o usługach płatniczych	Warszawa	Oddział Warszawa	520,00 zł	450,00 zł	340,00 zł
05.02.2019	Zmiany w postępowaniu egzekucyjnym - nowa pozycja banku jako wierzyciela. Zasady dochodzenia roszczeń z majątku rolnika	Poznań	Oddział Poznań	530,00 zł	450,00 zł	330,00 zł
05.02.2019	Warsztaty tworzenia dokumentacji polityki bezpieczeństwa	Poznań	Oddział Poznań	500,00 zł	440,00 zł	320,00 zł
05.02.2019	Obowiązki Banku i jego pracowników w temacie przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowania terroryzmu zapisane w nowej ustawie z dnia 1.03.2018 r. z uwzględnieniem wyników inspekcji organów nadzorczych	Lututów	Oddział Warszawa	450,00 zł	390,00 zł	280,00 zł
05.02.2019	Podmioty powiązane – wspólne czy oddzielne ryzyko kredytowe banku	Tczew	Oddział Bydgoszcz	460,00 zł	400,00 zł	n/d
05-06.02.2019	Skuteczna windykacja wierzytelności banku	Tczew	Oddział Bydgoszcz	790,00 zł	690,00 zł	490,00 zł
06.02.2019	Ryzyko operacyjne w praktyce	Tczew	Oddział Bydgoszcz	590,00 zł	510,00 zł	n/d
06.02.2019	Ryzyko filaru II – ICAAP	Tczew	Oddział Bydgoszcz	420,00 zł	390,00 zł	290,00 zł
07.02.2019	Kredyty z dopłatami ARiMR do oprocentowania - zasady udzielania oraz obsługi kredytów z linii RR, Z, K02	Poznań	Oddział Poznań	380,00 zł	350,00 zł	250,00 zł
07.02.2019	Prawo pracy po zmianach – 2019 rok	Poznań	Oddział Poznań	480,00 zł	430,00 zł	310,00 zł
07-08.02.2019	Analiza operatów szacunkowych oraz danych źródłowych i dokumentacji nieruchomości stanowiących zabezpieczenie spłaty kredyt – podstawy teoretyczne i analiza przypadków	Tczew	Oddział Bydgoszcz	820,00 zł	710,00 zł	490,00 zł
08.02.2019	Restrukturyzacja należności kredytowych	Poznań	Oddział Poznań	420,00	400,00	290,00 zł
08.02.2019	Zabezpieczenia prawne umów kredytowych	Poznań	Oddział Poznań	390,00 zł	370,00 zł	270,00 zł
08.02.2019	Powtórzenie wiadomości z zakresu sporządzania sprawozdawczości FINREP w odniesieniu do Rozporządzenia wykonawczego (UE) 2018/1627 z dnia 9 października 2018 r.	Warszawa	Oddział Warszawa	595,00 zł	500,00 zł	350,00 zł
09.02.2019	Powtórzenie wiadomości z zakresu sporządzania sprawozdawczości FINREP w odniesieniu do Rozporządzenia wykonawczego (UE) 2018/1627 z dnia 9 października 2018r.	Poznań	Oddział Poznań	595,00 zł	500,00 zł	350,00 zł

Zadzwoń lub napisz:

Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o.
ul. Mielżyńskiego 20, 61-725 Poznań

Biuro Szkoleń i Rozwoju:

Poznań

61-725

ul. Mielżyńskiego 20

T.: +48 61 42 37 201/202

F.: +48 61 42 37 109

E.: poznan@bodie.pl

Bydgoszcz

85-950

ul. Chodkiewicza 89-91

T.: +48 52 32 35 265

F.: +48 52 32 89 252

E.: bydgoszcz@bodie.pl

Warszawa

01-258

ul. Wolska 191 (Hotel Colibra)

T.: +48 22 20 83 882

F.: +48 22 83 69 962

E.: warszawa@bodie.pl