

ANALIZA KREDITNE POLITIKE HRVATSKIH BANAKA

Autori

Evan Kraft	Evan.Kraft@hnb.hr
Marko Curavić	Marko.Curavic@hnb.hr
Michael Faulend	Michael.Faulend@hnb.hr
Mladen Mirko Tepuš	

ožujak 1998. godine

Sadržaj

Uvod: motivi i ciljevi projekta

Hrvatski bankovni sustav je u 1997. godini zakoračio u novu fazu razvoja. Početkom te godine Hrvatska je dobila prvi kreditni rejting koji su joj dodijelile tri značajne agencije specijalizirane za procjenu kreditne sposobnosti, čime je označen kraj razdoblja iznimno visokog političkog rizika te početak razdoblja mira i obnove. Također su neposredno pred kraj 1996. godine pokrenuti procesi sanacije u četiri banke, što je bilo vrlo značajno stoga što su u razdoblju od 1994. do 1996. godine teškoće s kojima su se suočavale spomenute banke uzrokovale poremećaje na bankovnom tržištu.

Još jedno bitno obilježje 1997. godine odnosi se na brz ulaz u tržište stranih banaka. Dok je u vremenu do 1996. g. na hrvatskom tržištu bila prisutna samo jedna strana banka, krajem 1996. i u 1997. g. 6 stranih banaka osnovalo je svoje banke-kćeri ili podružnice u Hrvatskoj. I dok je udio stranih banaka u ukupnoj aktivi i dalje mali, njihova nazočnost doprinijela je atmosferi jačanja konkurenčije.

Dakle, 1997. godine hrvatski bankovni sustav prvi put je imao priliku funkcionirati u "normalnim" uvjetima. Unatoč tome, u bankama se još uvijek osjeća naslijeđe prošlosti, kako u smislu naslijeđenih poslovnih običaja i prakse, tako i u vidu loše aktive (velike obveznice i loši krediti, premda se njihova razina znatno smanjila u odnosu na razine s početka devedestih). Uz to, mnoge banke su relativno nove i nikad prije nisu bile suočene s izazovom poslovanja u okruženju kojeg karakterizira izraženo tržišno natjecanje.

Ovaj projekt imao je za cilj pružiti uvid u način na koji hrvatski bankovni sustav odgovara na te nove izazove. U okviru projekta, težište pozornosti stavljeno je na kreditnu politiku i praksu banaka, iz dva razloga: (1) već u lipnju 1997., kada je projekt prvi put predložen, bilo je jasno da je u tijeku brz rast kredita. Zapravo, ukupni krediti nedržavnim sektorima narasli su za 44 % u razdoblju od kraja prosinca 1996. do kraja prosinca 1997. godine. Od posebnog je značaja činjenica da su krediti građanima narasli za otprilike 93 % u istom razdoblju. (2) Kreditna politika predstavljala je ključnu slabost bankovnog sustava u prethodnim godinama, zbog toga što se banke pri dodjeli kredita nisu rukovodile opravdanim kriterijima već često političkim pritiscima.

U okviru projekta obavljeno je detaljno intervjuiranje poslovnih banaka. Tim od četiri istraživača iz Hrvatske narodne banke pripremio je upitnike na temelju kojih su bili vođeni intervjuji. U prosincu i siječnju posjećeno je 55 banaka. Intervjui su općenito trajali između 2 i 3 sata, ponekad i dulje, i pokrivali su sljedeća područja: poslovni ciljevi i diversifikacija rizika; pismeno formulirana kreditna politika; stvarna praksa povezana s odobravanjem kredita, prihvatom i verificiranjem kolateralna, te praćenjem otplate kredita; iskustvo s naplatom nepodmirenih potraživanja, uključujući iskustvo s obzirom na pokretanje sudskog postupka i stjecanje vlasništva nad zalogom;

konkurenčija, ponuda i potražnja na tržištu kredita i marketinški planovi banaka.

1. Stvarni rast kreditiranja u 1997. godini

Dodatak 1 sadrži popis intervjuiranih banaka kao i regionalnu klasifikaciju banaka. Radi lakše analize Hrvatska je podijeljena na četiri regije.

Iz tablice 1 može se vidjeti da je u čitavoj Hrvatskoj tijekom 1997. g. zabilježena snažna kreditna ekspanzija. Osobito snažan rast kredita zabilježen je u južnom dijelu zemlje, a zatim slijede zapadni, istočni i sjeverni krajevi¹. Visoka stopa rasta u južnim krajevima Hrvatske vjerojatno se može objasniti s jedne strane niskom polaznom razinom kredita, zbog posljedica rata i sanacije Splitske banke, a s druge strane rastom prihoda zbog znatno uspješnije turističke sezone.

Tablica 1: Regionalni aspekti kreditne ekspanzije

Stope rasta u postotcima za 1997. g.

	UKUPNI KREDITI	KR. PODUZEĆIMA	KR. GRAĐANIMA
JUG	113	78	197
ZAPAD	89	70	136
ISTOK	80	71	108
SJEVER	48	41	66
UKUPNO	63*	51*	93

* Razlika u odnosu na službene podatke iz monetarnih bilanci odnosi se na to što ovdje nisu uključeni efekti preknjižavanja refinanciranih kredita po sređivanju unutarnjih dužničko-vjerovničkih odnosa nakon sklapanja sporazuma s Pariškim i Londonskim klubom.

Distribucija kredita prema veličini banke prikazana je u tablici 2. Na temelju tablice moguće je uočiti dvije stvari: prvo, kreditni portfelji većih banaka, gledano u cijelini, rasli su brže nego portfelji ostalih banaka. Drugo, krediti građanima najbrže su rasli u srednje velikim bankama, pri čemu se ponovo kao najvjerojatnije značajno objašnjenje takve pojave može uzeti niska početna osnovica.

Tablica 2: Stope rasta kredita (kraj 1997./ kraj 1996. , %)

VELIČINA , KRAJ-1996	UKUPNO	PODUZEĆIMA	GRAĐANIMA
BROJ ZAPOSLENIH			
DO 50 ZAPOSLENIH	63	75	109
50 DO 200	81	55	253
IZNAD 200	89	69	249
UKUPNA AKTIVA			
DO 200 MIL HRK	62	74	82
200 DO 500 MIL HRK	72	42	272
IZNAD 500 MIL HRK	94	83	129

Napomena: ove brojke predstavljaju prosječne stope rasta pojedinih banaka, drugim riječima, one predstavljaju neponderirane prosječne vrijednosti.

Ukratko, jasno je da su u 1997. godini krediti brzo rasli, a njihov rast bio je osobito snažan u južnim dijelovima Hrvatske i kod većih banaka. Imajući to na umu, sada možemo preći na analizu poslovne politike koja je dovela do ovakve kreditne ekspanzije.

¹Ovakva široka područja stvorena su u cilju pojednostavljenja analize. Autori izvješća nemaju namjeru ulaziti u dalju raspravu o pitanju optimalnosti prostornih jedinica analize.

2. Pismeno formulirana kreditna politika banaka

Najbolja praksa u stranim zemljama obuhvaća postojanje detaljnih pismenih uputa koje specificiraju vrste kredita što ih banke nude, te proceduru prihvatanja i ocjenjivanja molbi za odobrenje kredita. U najvećim bankama takva kreditna politika manifestira se u obliku opširnih dokumenta od nekoliko stotina, pa čak i tisuća, stranica. Ključni razlog za pismeno formuliranje kreditne politike jest namjera da se uspostave procedure koje će predstavljati standard za banku u cijelini, tako da se procjena rizika može obaviti na isti način i da klijenti banke imaju jednak tretman u svakoj podružnici i od strane svakog službenika banke. Pismeno formulirana kreditna politika stoga predstavlja ključni instrument putem kojeg poslovodstvo kontrolira poslovnu politiku banke.

U većini banaka u Hrvatskoj postoji određeni vid pismeno objavljene kreditne politike, ili pak postoje napuci za kreditne referente banke. Od 55 banaka koliko ih je intervjuirano, 44 banke (80 % svih intervjuiranih banaka, što obuhvaća 89 % ukupne aktive banaka uzete kao uzorak) imale su definiranu kreditnu politiku. Pet banaka (9% svih intervjuiranih banaka na koje otpada 7 % ukupne bankovne aktive uzete kao projektni uzorak) imalo je nešto rudimentarnije dokumente (odluke, smjernice), dok 6 banaka (11 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 4 % ukupne bankovne aktive uzete kao projektni uzorak) nije imalo nikakvu pismeno formuliranu kreditnu politiku. U većini slučajeva ovakve pismene formulacije kreditne politike stvarane su unutar banaka. 38 banaka (71 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 36 % ukupne bankovne aktive uzete kao projektni uzorak) pismeno je formuliralo svoju kreditnu politiku bez oslanjanja na pomoć izvana. Neke banke su uložile velik trud u izradu nacrta svoje kreditne politike oslanjajući se pri tom na pomoć revizora ili vanjskih konzultanata. Vjerujemo da bi bilo korisno da HNB objavi određene smjernice na području kreditne politike, u kojima bi možda bile razmatrane najčešće greške u politici kreditiranja ili bi pak bili izloženi minimalni elementi kreditne politike.

U procesu intervjuiranja prikupili smo pisane materijale o kreditnoj politici od banaka koje smo posjetili. Nekoliko banaka je odbilo da nam ustupi svoje materijale uz objašnjenje da takvi dokumenti predstavljaju poslovnu tajnu. U nekoliko slučajeva nismo bili sigurni da materijali koji su nam dostavljeni doista predstavljaju sve relevantne dokumente, pa smo takve banke isključili iz našeg uzorka. Naposljetku su 42 banke od prvobitnih 55 ostale uključene u analizu pismeno formulirane kreditne politike.

U tablici 3 je sažeta naša analiza ključnih elemenata pismeno formulirane kreditne politike banaka. Odgovori su rangirani u rasponu od 0 do 2, pri čemu je ocjena 0 dodijeljena u slučaju kada određeni element uopće nije obuhvaćen kreditnom politikom banke, ocjena 1 odnosi se na situaciju kada je element obuhvaćen kreditnom politikom ali nepotpuno, dok ocjena 2 znači da je navedeni element u potpunosti reguliran pismeno formuliranom kreditnom politikom.

Tablica 3: Prosječni rezultati za određene komponente kreditne politike

1.	Ciljevi povezani s diverzifikacijom rizika	0.3
2.	Ponuđene vrste kredita	1.3
3.	Kamatne stope i naknade za bankovne usluge	0.9
4.	Ograničenja visine kredita	1.0
5.	Potrebna dokumentacija	1.4
6.	Zalog	1.3
7.	Kriteriji i ovlaštenje za donošenje odluka	1.3
8.	Sadržaj ugovora i uvjeti njegova okončanja	0.6
9.	Procedure koje se odnose na održavanje kontakta s dužnikom nakon potpisivanja ugovora	0.3

10.	Otplata i procedure za produljenje roka otplate	0.6
11.	Izuzeci, povezane osobe	0.3

0=ne spominje se, 1=površno definirano, 2=detaljno definirano; N=42

Napomena: tablica sadrži neponderirane prosječne vrijednosti

1. Ciljevi povezani s diverzifikacijom rizika: navedeni ciljevi s obzirom na diversificiranje aktive po ekonomskim sektorima ili geografskom području.
2. Ponuđene vrste kredita: eksplicitna objašnjenja oblika kredita, na primjer, kratkoročni krediti, krediti za obrtna sredstva, investicijski krediti, potrošački krediti, itd.
3. Kamatne stope i naknade za bankovne usluge: objašnjenje kamatnih troškova i dodatnih naknada koje banka zaračunava za svaku kategoriju kredita posebno.
4. Ograničenja visine: navođenje ograničenja s obzirom na visinu pojedinog kredita ili ograničenja s obzirom na rizik koncentracije plasmana pojedinim dužnicima.
5. Potrebna dokumentacija: jasan opis dokumentacije koja je potrebna da bi se dobio kredit
6. Zalog: specifikacija tipova zaloga prihvatljivih za pojedine kredite; utvrđivanje odnosa vrijednosti zaloga i vrijednosti kredita; utvrđivanje drugih uvjeta kao što su osiguranje zaloga, sudska registracija zaloga.
7. Kriteriji i ovlaštenje za donošenje odluka: osnova na kojoj se donosi odluka o odobrenju kredita; utvrđivanje osobe koja odobrava kreditne poslove.
8. Sadržaj ugovora i uvjeti njegova okončanja: jasna elaboracija elemenata u kreditnom ugovoru te uvjeta pod kojima ugovor može biti razvrgnut.
9. Procedure koje se odnose na održavanje kontakta s dužnikom nakon potpisivanja ugovora: opis načina na koji se dokumentiraju kontakti s klijentom te utvrđivanje osobe koja je zadužena za praćenje otpлате kredita.
10. Otplata i procedure za produljenje roka otplate: opis procedura u slučaju neplaćanja kreditnih obveza, te opis procedura za produljenje roka otplate.
11. Iznimke, povezane osobe: opis okolnosti u kojima se može postupiti iznimno od uobičajenih procedura te opis uvjeta za odobravanje kredita povezanim osobama.

Gledajući koji su to snažni elementi u okviru kreditne politike, možemo vidjeti da su banke uspjele prilično detaljno pismeno definirati vrste kredita koje nude, potrebnu dokumentaciju, uvjete koji se odnose na zalog, te kriterije i ovlaštenje za donošenje odluka o kreditima. Premda ima prostora za poboljšanje i ovih elemenata unutar pismeno formulirane kreditne politike u određenom broju banaka, općenito se može reći da su ovi elementi u određenoj mjeri obrađeni.

Kamatne stope i naknade za bankovne usluge te ograničenja visine kredita su na srednjoj razini u smislu njihove razrađenosti. Što se tiče kamatnih stopa, možda je razumljivo to što banke ne zapisuju previše detalja o cijeni bankovnih usluga pošto je to područje često podložno promjenama. Međitim, kada je riječ o visini kredita, važno je informirati klijente o tome da krediti ne mogu prelaziti određen maksimalni iznos. Stoga je ovo područje jedno od onih kojima će možda trebati posvetiti dodatnu pozornost.

Najslabije razrađena područja obuhvaćaju neke vrlo bitne aspekte kreditne politike. Na primjer, ciljevi s obzirom na diverzifikaciju rizika bilo po ekonomskim sektorima ili po geografskim područjima vrlo su rijetko jasno razrađeni, što se, dugoročno gledano, može pokazati kao ozbiljan propust i o tome će biti riječi dalje u tekstu.

Druga dva vrlo bitna područja odnose se na iznimke i transakcije u kojima sudjeluju povezane osobe, te procedure održavanja kontakta s klijentom nakon potpisivanja kreditnog ugovora. Što se tiče iznimaka i transakcija s povezanim osobama, možda se radi o tome da bankari smatraju da su transakcije s povezanim osobama na adekvatan način regulirane propisima HNB. Ipak, nedvojbeno je da ima prostora da svaka banka razvije vlastite

procedure putem kojih bi se osiguralo poštivanje propisa HNB, ili bi pak banke mogle u tom smislu razviti detaljnije vlastite procedure.

Što se tiče drugog spomenutog područja, točno je da su procedure praćenja realizacije kreditne transakcije dio organizacije rada. Međutim, kako banke postaju sve veće, može biti korisno napisano definirati tko je odgovoran za takve zadatke.

Posljednji element odnosi se na sadržaj kreditnog ugovora i procedure za okončanje ugovora. I dok ugovori mogu biti standardizirani i njihovo pisanje prepušteno pravnoj direkciji, tu se ponovo pojavljuju elementi koje bi vjerojatno trebalo identificirati kao standardne procedure u bilo kojoj banci.

Naredna tablica pokazuje sintetički indeks kvalitete kreditne politike koju provode banke. Taj indeks stvoren je ponderiranjem 18 elemenata, uključujući one ranije spomenute. Pojedini elementi i njihovi ponderi navedeni su u Dodatku 2. Maksimalan mogući broj bodova je 22,5, a maksimalni rezultat ostvaren u okviru našeg uzorka je 18. Minimalni rezultat je 0 (za banke koje uopće nemaju pismeno formuliranu kreditnu politiku).

Tablica 4: Sintetički indeks za pismeno formuliranu kreditnu politiku banaka

Prema broju zaposlenih

Manje od 50 zaposlenih	9,0
50 do 200 zaposlenih	10,3
Iznad 200 zaposlenih	12,0

Prema ukupnoj aktivi

Manje od 200 milijuna HRK	8.3
200 do 500 milijuna HRK	11.6
Iznad 500 milijuna HRK	11.3

Prema starosti banke

Stare banke	11.8
Nove	8.9
SVE BANKE	10.5

Tablica pokazuje neka zanimljiva obilježja. Prva tri retka pokazuju da je kvaliteta pismeno formulirane kreditne politike u jasnoj korelaciji s brojem zaposlenih u banci. To je logično: u maloj organizaciji manja je potreba za formalnim pisanim procedurama. Mogući su česti međusobni kontakti i komunikacija, a rukovodstvo banke može osigurati da svi zaposleni budu na donekle neformalnan način upoznati s poslovnom politikom banke. Istodobno, kako organizacija počinje rasti, tako raste i potreba za formalnim, pisanim procedurama.

Slična priča se ponavlja kada banke rangiramo prema ukupnoj aktivi. Brojku za banke s ukupnom aktivom većom od 500.000 HRK treba uzeti s malom rezervom pošto materijali nekoliko velikih banaka nisu bili uključeni u kalkulaciju. Ipak, jasno je da postoji neka vrsta praga iznad kojega formalno izložena politika dobija na važnosti.

Konačno, kada banke rasporedimo prema njihovoj starosti, dobijamo rezultat sličan onom u prva dva slučaja. Prilikom ovog eksperimenta, banke su bile raspoređene kao stare ako su postojale prije 1990., ili ako su prethodno

bile podružnica banke koja je postojala prije 1990. godine. Time smo obuhvatili sve banke koje su bile u prilici da formiraju svoju kreditnu politiku tijekom duljeg niza godina. Naši rezultati ukazuju na to da starije banke imaju bolju kreditnu politiku. To također zvuči logično: starije banke imaju daleko više iskustva, što je posljedica činjenice da se bivša Jugoslavija već 50-tih godina okrenula dvoslojnem bankovnom sustavu tj. sustavu u kojem postoji središnja banka i poslovne banke, za razliku od zemalja Varšavskog ugovora u kojima je monobankovni sustav ostao netaknut sve do konca 80-tih ili čak do 90-tih godina. Možda ne bi bilo pogrešno ustvrditi da su starije banke, upravo zbog birokratskog duha koji je dominirao bankarstvom u prijašnjem sustavu, zapravo morale posvetiti značajniju pozornost formalnim procedurama.

Analiza pismeno formulirane kreditne politike pružila je koristan uvid u snagu i slabosti službene kreditne politike koju banke danas provode. Međutim, potrebno je imati na umu da se stvari napisane na papiru ne ostvaruju uvijek u praksi. Stoga ćemo se u nastavku ovog izvješća u velikoj mjeri oslanjati na obavljene intervjuje kako bismo došli do potpunijeg razumijevanja aktualne kreditne politike koja je na djelu u hrvatskim bankama.

3. Poslovni ciljevi i diverzifikacija rizika

Općenito se smatra da kao preduvjet za poslovni uspjeh treba krenuti od jasno definiranih ciljeva i vizije poslovanja. Svaka poslovna organizacija trebala bi imati viziju svog proizvoda, svojih tržišta, te mehanizama kojima će se poslužiti da bi stvorila proizvod kakav tržište traži. Takva vizija trebala bi biti jasna i, po mogućnosti, što jednostavnija, i trebala bi se neprestano dorađivati i razvijati prateći rast i promjene organizacije.

U bankarstvu je posjedovanje takve jedne vizije od posebnog značaja zbog potrebe upravljanja rizicima. Banke imaju osobitu potrebu razvijati strategije diverzifikacije rizika. Kao što to tvrdi Baselski odbor za bankovni nadzor u nedavno objavljenom " Okviru za ocjenu sustavâ interne kontrole", neadekvatna procjena rizika predstavlja ključno obilježje problema koji se u posljednje vrijeme javljaju u bankarstvu. (Bazel, str. 6)

Unutar našeg uzorka pokazuje se da velik broj banaka, pored pronalaženja dobrih klijenata i poslovanja s njima, nema drugih jasno definiranih poslovnih ciljeva. Ciljevi na području diverzifikacije rizika rijetko su jasno artikulirani. Primjerice, samo 7 banaka (12 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 43 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) imaju ili ograničenja s obzirom na rizik koncentracije plasmana određenim ekonomskim sektorima ili ciljeve koji se odnose na koncentraciju plasmana pojedinim sektorima. Neke banke nude općenite izjave tipa "željeli bismo smanjiti koncentraciju plasmana sektoru trgovine", ali mali broj njih je otisao dalje od toga.

Slična konstatacija može se iznijeti i s obzirom na koncentraciju plasmana pojedinim regijama, premda je potrebno napomenuti da banke općenito imaju jasniju predodžbu o tome koje su to regije s kojima bi željele proširiti poslovanje, negoli koji su to sektori s kojima bi željele intenzivnije poslovati. Pet banaka (9 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 41 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) imaju numerički izražene ciljeve s obzirom na koncentraciju plasmana prema pojedinim regijama. Također je važno napomenuti da banke mogu odobravati kredite klijentima iz različitih regija čak i ako imaju urede samo u Zagrebu.

Većina banaka, poglavito male banke, jednostavno navodi da je rizik diverzificiran odobravanjem kredita velikom broju malih komitenata. Međutim, mi vjerujemo da takve banke zapravo uvelike ovise o komitentima iz sektora turizma i trgovine, ili pak o komitentima koji imaju kratak proizvodni ciklus i čije poslovanje podliježe naglim promjenama. Takve banke mogle bi biti izložene osjetnim kratkoročnim oscilacijama koje teško da bi uspjele preživjeti.

Mnoge banke također tvrde da bi željele financirati proizvodne aktivnosti u većoj mjeri nego što je sada slučaj. Ukoliko ozbiljno namjeravaju postići ovaj cilj, banke će morati pronaći dugoročne izvore sredstava i bolje se upoznati s problematikom i procedurama dugoročnog kreditiranja.

4. Organizacija postupka odobravanja kredita

U svom nedavnom izvješću, Baselski odbor stavio je poseban naglasak na razdvajanje određenih tipova odgovornosti u bankama. Načelo br.7 radne verzije Okvira glasi:

"Više rukovodstvo treba osigurati postojanje odgovarajućeg razdvajanja dužnosti kako bi se izbjeglo dodjeljivanje

međusobno isključivih dužnosti službenicima banke. Područja mogućeg sukoba interesa potrebno je identificirati, minimalizirati i pozorno pratiti." (str. 16)

Općenito se smatra poželjnim razdvojiti prodaju od odobravanja kredita.

U Hrvatskoj postoje dva dominantna tipa postupka odobravanja kredita: u 34 banke (62 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 78 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) kreditni referenti zaprimaju zahtjeve za odobrenje kredita i daju preporuke kreditnom odboru ili sličnom tijelu. Rad kreditnog referenta obično kontrolira direktor kreditnog odjela banke. Kreditni odbor tada odobrava ili odbija dodjelu kredita, a takvu odluku može preispitati uprava banke. U nekim bankama postoje različite varijante ovog tipa procedure, na primjer, posebni kreditni odbori za pojedine vrste kredita (pri čemu se često pravi distinkcija između kredita poduzećima i kredita građanima). U nekim bankama ili kreditni referent ili direktor kreditnog odjela mogu odobravati kredite u iznosima nižim od određenih pragova, dok u većini banaka odluku o odobrenju kredita koji prelaze utvrđeni iznos mora donijeti uprava banke.

U preostaloj 21 banci (38 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 22 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) kreditni referenti obrađuju zahtjeve za odobrenje kredita koji se zatim izravno šalju pred upravu banke. Devet banaka iz ove grupe su male banke, s ukupnom aktivom manjom od 200 milijuna HRK na kraju 1997., a 5 njih su banke srednje veličine, s ukupnom aktivom između 200 milijuna i 600 milijuna HRK. Razumljivo je da su u ovim bankama mehanizmi donošenja odluka manje komplikirani. Međutim, nekih 7 većih banaka kod kojih ukupna aktiva premašuje 1 milijardu HRK primjenjuje ovaj vid organizacije, što je teško razumjeti pošto njihova veličina daje adekvatnu osnovu za veću razinu specijalizacije, a mehanizam kreditnih odbora nudi upravi banke neovisnu i (barem teorijski gledano) objektivnu procjenu kredita.

Načelno gledano, oba tipa procedure su primjereni; u bankama postoji određen stupanj razdvojenosti između prodaje kredita (koju obavljaju kreditni referenti) i odlučivanja o odobrenju kredita (za što su zaduženi kreditni odbor ili uprava banke). Međutim, tijekom našeg razgovora s bankarima primijetili smo da članovi uprave, osobito u malim bankama, zapravo djeluju kao kreditni referenti jer izravno posluju s klijentima. U malim bankama je također moguće da kreditni referent i članovi uprave tako usko surađuju da razlika među njima postane beznačajna. U takvim slučajevima narušava se načelo razdvojenosti prodaje i odobravanja kredita, i povećava se mogući rizik.

Nadalje, vrlo malo banaka ima potpuno adekvatan sustav upravljanja rizikom. Bilo bi idealno kada bi banke imale na raspolaganju više od jednog para očiju za procjenu rizika. Na primjer, odluku kreditnog odbora naknadno bi trebala razmatrati jedna posebna grupa za kontrolu kvalitete ili upravljanje rizikom. U praksi takve grupe ne postoje, a interna kontrola jedino ispituje da li se poštuju standardne procedure i ne daje nikakvo mišljenje o preuzetim rizicima. (Naši intervju nisu nam omogućili da procijenimo je li interna kontrola učinkovita u ovoj ulozi. Većina banaka je naznačila da se interna kontrola bavi kreditima samo putem ispitivanja uzorka. To bi predstavljalo važan predmet za provjeru u kontekstu obavljanja izravnog nadzora nad poslovanjem banaka).

U većini banaka direktor kreditnog odjela može odobravati kredite u iznosima nižim od utvrđenog limita. Ovakva praksa omogućava glavnim tijelima za odobravanje kredita (uprava banke ili kreditni odbor) da svoju aktivnost usredotoče na manji broj većih kredita. Ukoliko postoje adekvatni mehanizmi za kontroliranje rada direktora kreditnog odjela, ovakva praksa može se pokazati učinkovitom.

Pronašli smo samo dvije banke u kojima postoji zasebna funkcija kontrole kvalitete, pa tako samo te dvije banke imaju strukturu odobravanja kredita koja omogućava višestruku procjenu rizika. Mnogi bankari ističu da su vrste kredita koje oni nude vrlo jednostavne i da ne zahtijevaju tako komplificiranu strukturu odobravanja. To se nesumnjivo pokazuje kao točno u velikom broju slučajeva. Naš je dojam (a iza njega ne stoje uvijek čvrsti podaci) da se prosječan iznos kredita kreće otprilike od 100.000 do 500.000 HRK za pravne osobe, dok je taj iznos znatno manji kada je riječ o građanima. Prosječan rok dospijeća za kredite pravnim osobama definitivno je manji od godinu dana, vjerojatno se kreće negdje blizu 3 mjeseca. Takvi krediti su ili krediti za obrtna sredstva ili krediti za likvidnost i doista ih se može ocijeniti bez prevelikih komplikacija. Ipak, banke će morati razviti sofisticiranije sustave za kontrolu rizika kako budu produžjavale kreditne rokove te povećavale iznose pojedinih kredita ili iznose koji se odnose na koncentraciju plasmana.

U manjim bankama, gdje član uprave može biti u izravnom kontaktu s klijentima, kao i u manjim gradovima, osobni kontakti ostaju od presudne važnosti pri dodjeli kredita. Našli smo dokaze da se u takvim slučajevima uvijek ne poštuje formalna procedura i da se kreditiranje donekle odvija na ad hoc osnovi.

To se ne bi trebalo shvatiti kao znak da je u većim bankama situacija bolja. Dok u njima formalne procedure mogu

biti razvijenije, iskustvo iz prošlosti govori nam da se u njima javljaju i loši krediti i narušavanje utvrđenih procedura. Uz to, klijenti općenito drže problematičnima birokratske procedure i sporo funkcioniranje većih banaka u Hrvatskoj, pa se tako mnoge manje banke kao i one novijeg datuma izrazito trude da klijentima pruže bržu i učinkovitiju uslugu. Ipak, kada se radi o velikoj banci, na osnovi kratkog intervjua mnogo je teže dobiti dobar uvid u to što se u njoj doista zbiva nego kada se radi o maloj banci.

Naposljetku, četiri banke su priopćile da uopće nemaju službu interne kontrole. To je vrlo ozbiljan propust, jer služba interne kontrole predstavlja "oči i uši" uprave i važno sredstvo za provjeru valjanosti informacija te sprječavanje mogućih pogrešaka i pronevjera unutar banke.

5. Dokumentacija

Sve banke iz sasvim opravdanih razloga zahtijevaju da im se dostavi opsežna dokumentacija. Banke se općenito oslanjaju na ZAP-ove podatke, osobito BON-1 i BON-2, a također se često oslanjaju i na podatke iz poreznih prijava. Osnovni problemi povezani s dokumentacijom i ocjenom kreditnog zahtjeva koje smo mi uočili odnose se na sljedeće:

* financijski izvještaji većine klijenata nisu pouzdani. Ili su u pitanju premali iznosi da bi bila potrebna revizija izvještaja, ili kvaliteta informacija nije adekvatna. Banke su ustanovile da bilanca stanja poduzeća ne uključuje sve poslovne aktivnosti, u prvom redu zbog nastojanja poduzeća da izbjegnu plaćanje poreza. Kod manjih firmi ili među obrtnicima također se događa da se poduzetnik zaduži na vlastito ime i to u mjeri koja značajno utječe na financijski položaj firme jednako kao i na njegov financijski položaj kao fizičke osobe, ali takvi dugovi nisu uključeni u financijske izvještaje.

* katastarski podaci su netočni i zastarjeli kako u Zagrebu tako i izvan njega

* banke ne mogu doznati da li klijent koristi kredite drugih banaka

* banke ne mogu doznati da li sudužnik ili jamac istodobno garantiraju za više od jednog kredita

* većina banaka priznaje da ne mogu vjerovati vještaku tj. procjenitelju kojeg plaća klijent. 32 banke ili imaju svoje vlastite procjenitelje, ili su odredile za njih prihvatljive procjenitelje. 21 banka, međutim, prihvaca svakog procjenitelja koji je postavljen sudskim rješenjem.

Bankama je uvelike potrebna neka vrsta "crne liste" loših dužnika a također im je potreban i registar jamaca. U Njemačkoj, na primjer, takve usluge nudi privatna udruga banaka. Pomoć Hrvatske narodne banke, možda u suradnji s HIBO-m, u tom smislu bila bi od velikog značaja.

Manje je jasan odgovor na pitanje da li bi se isplatio utemeljiti kreditni registar. Sveobuhvatan kreditni registar raščistio bi mnoga pitanja s kojima se suočavaju banke a odnose se na stvarnu zaduženost njihovih klijenata. Ključni problem su troškovi takvog projekta, kao i pitanje da li je uopće moguće stvoriti točan registar.

6. Razmatranje kreditnih zahtjeva

Pri razmatranju kreditnih zahtjeva treba uzeti u obzir velik broj elemenata. Gotovo svi intervjuirani bankari slažu se da je prethodno poslovno iskustvo ključni indikator; neki su smatrali da je ono do te mjere značajno da osoba bez prethodnog iskustva kao korisnik kredita jednostavno ne može očekivati da će dobiti kredit. Međutim, bankari se razlikuju s obzirom na vlastite procjene o korisnosti podataka za prethodno razdoblje: 6 banaka želi dobiti na uvid financijske izvještaje za posljednje tri godine, 16 banaka traži izvještaje za zadnje dvije godine, a 9 za samo jednu godinu. S obzirom na nestabilnost tržišta u Hrvatskoj te ranije navedene pridržaje koje banke imaju što se tiče financijskih izvještaja poduzeća, moguće je razumjeti stanovitu sumnjičavost glede informacijske vrijednosti podataka za proteklo razdoblje. U tom kontekstu nije svejedno da li banka odobrava samo kratkoročne kredite ili odobrava i dugoročne.

Što se tiče projekcija za buduće razdoblje, svi bankari žele znati na što će biti utrošen njihov novac. Uvijek se traži neki vid projekcije novčanog toka. Kako su krediti većinom kratkoročni, obično se ne zahtijeva podnošenje investicijskih studija. Međutim, kada je riječ o dugoročnim kreditima ili kreditima velike vrijednosti, mišljenja bankara o profesionalno pripremljenim investicijskim studijama počinju se razilaziti. Jedan od dominantnih stavova jest taj da su takve profesionalne studije od velike važnosti. Banke koje zastupaju takvo mišljenje obično imaju posebne eksperte koji pripremaju takve studije. U pet slučajeva to su bili vanjski suradnici (npr. zagrebački Ekonomski fakultet i Ekonomski institut) a u dva slučaja ljudi iz banke koji su prošli FOIP² program. Za ukupno 35 banaka profesionalne studije su u ovom trenutku uvjet za dobijanje određenih vrsta kredita.

Drugo mišljenje odražava skepsu prema profesionalnim investicijskim studijama i ukazuje na to da (1) one uvijek govore kako će to biti krasna investicija, (2) poduzetnik ih obično ne razumije i ignorira ih nakon što dobije kredit, (3) bi bilo bolje za poduzetnika da sam napravi takvu studiju, čak i ako bi njena kvaliteta bila lošija, jer bi je u tom slučaju barem razumio.

Premda ovakvi prigоворi u sadašnjoj situaciji u Hrvatskoj imaju smisla, jasno je da će se s rastom velikih investicija pojaviti potreba za pažljivom procjenom investicijskog projekta. Banke bi trebale dobro razmislići o tome da li je problem u nedostatnom znanju poduzetnika ili u nedostatnom znanju bankovnih službenika kojima je možda potrebna dalja stručna izobrazba kako bi mogli kritički i s rezervom čitati investicijske projekte, ili je pak problem povezan s drugim čimbenicima.

Samo 11 banaka (20 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 39 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) istaknulo je kvalitetu članova uprave poduzeća kao ključni čimbenik pri dodjeli kredita. To bi trebao biti jedan od glavnih čimbenika. Također je nekoliko banaka izričito spomenulo analizu i dobavljača i kupaca, premda bi takva analiza mogla biti uključena u investicijsku studiju. Neki bankari su naglasak stavili na osobne posjete poduzećima.

Sljedeći čimbenik kojeg neki naglašavaju više od ostalih čimbenika jest karakter dužnika. Za neke banke od presudne je važnosti dojam koji ostavlja određena osoba; za druge banke, to je sporedno. 26 banaka pri donošenju odluke o odobrenju kredita naglasak stavlja na procjenu karaktera. Neke banke su jasno naznačile da se uvelike oslanjaju na preporuke ili na razvijene odnose s danim klijentom.

Sljedeće karakterističko obilježje hrvatskog bankarstva odnosi se na važnost činjenice je li zajmotražitelj treba biti klijent banke kako bi dobio kredit. Banke smatraju da je njihova sposobnost da prate poslovanje klijenta ograničena ako klijent sve svoje poslovanje ne vodi preko banke. To se može objasniti nedostatkom kreditnog registra ili agencija specijaliziranih za pružanje informacija o zajmoprimcima. Banke strahuju od toga da u situaciji kada klijent ne bi obavljao sve svoje poslove preko njih, on ih ne bi informirao o svim svojim stvarnim obvezama. Iz tog razloga neke banke izričito preporučaju, dok druge zahtjevaju, da njihovi klijenti sve poslove vode preko banke, ili su pak spremne "dijeliti" klijenta s još jednom bankom. Banke također traže od klijenta da kod njih otvorи žiro-račun a zatim koriste BON-2 kako bi pratile njegovo poslovanje. Jedan broj banaka zahtjeva da klijent preko njih obavlja inozemna plaćanja, a neke čak specificiraju minimalni iznos potreban da bi se postalo njihovim klijentom.

Bankovni krediti trebaju biti vraćeni. Stoga okolnosti koje obećavaju da će kredit biti vraćen (npr. dobar i jasan projekt, široko prethodno iskustvo na danom području, kvalitetna uprava) trebaju biti od presudne važnosti pri dodjeli kredita, dok bi zalog odnosno osiguranje trebalo predstavljati sekundaran čimbenik. Unatoč tomu 5 banaka (9 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 7 % ukupne bankovne aktive koja čini projektni uzorak) izrazilo je mišljenje da je instrument osiguranje naplate glavni čimbenik pri odobravanju kredita. Jedna banka je čak ustvrdila da klijent sa slabom kreditnom sposobnošću može dobiti kredit ako ima dobar instrument osiguranje naplate.

Uzimajući u obzir velike nepoznanice na hrvatskom tržištu, instrument osiguranje naplate ili neka druga metoda osiguranja tj. jamstva za kredit ima posebnu važnost, i jasno je zbog čega banke na tome tako snažno inzistiraju. Ipak, odobravanje kredita isključivo na osnovi instrumenta osiguranja naplate nema nikakvog ekonomskog smisla.

Što se tiče potrošačkih kredita, samo dvije banke primjenjuju tehnike kreditnog bodovanja tj. ocjene; ostale naprsto uzimaju u obzir prihode, zaposlenost i dob. MBU radi na pripremi podataka potrebnih za kreditno bodovanje; pomoć HNB u okviru tog projekta mogla bi biti dragocjena. Naime, može se reći da je procjena rizika na ovom području još uvijek nerazvijena. Nedostatak pouzdanih demografskih podataka pojavljuje se kao ključni problem, baš kao i nedostatno novije iskustvo na području potrošačkih kredita i kredita građanima.

²Financijska ocjena investicijskih programa

7. Tipovi instrumenata osiguranja naplate prihvatljivi za banke

Vrijednost zaloga koju banke traže gotovo uvijek premašuje vrijednost kredita. U tablici 5 može se vidjeti broj banaka koje traže određenu visinu zaloga. Neke banke nemaju neko opće pravilo za odnos zaloga i kredita, već visinu zaloga mijenjaju sukladno određenoj vrsti kredita.

Tablica 5: Odnos vrijednosti zaloga i vrijednosti kredita

Krediti pravnim osobama

Odnos	Broj banaka
1:1	1
1,4:1	1
1,5:1	4
2:1	28
2,5:1	3
3:1	8

Zasad nećemo ulaziti u razmatranje takvih instrumenta kao što su akceptni nalozi, barirani čekovi i mjenice, pošto oni zapravo ne predstavljaju oblike osiguranja kredita već su sredstva plaćanja. Iznimno visok odnos vrijednosti zaloga i vrijednosti kredita pouzdan je indikator slabosti pravnog sustava u Hrvatskoj, prisutnih očekivanja značajnog fluktuiranja vrijednosti aktive, te visokih rizika koji prate kreditnu aktivnost banaka. Takav visok odnos također je znak izrazitog nastojanja banaka da na adekvatan način osiguraju svoja potraživanja.

Većina banaka uzima kao zalog različite tipove dugotrajne imovine, na primjer, poslovne zgrade, zemljišta i stambene objekte. Međutim, tu postoje značajne razlike između banaka u pogledu njihovih stavova i prakse. Gotovo sve banke prihvataju kao zalog poslovne prostore, i mnoge od njih izjavljuju da preferiraju ovaj tip imovine. Argument kojim se banke pri tom služe jest taj da su poslovni prostori lako utrživa imovina. Mnoge banke također uzimaju kao zalog privatni stambeni prostor u vlasništvu poduzetnika. U svezi s tim, međutim, (a to je slučaj sa privatnim stambenim objektima općenito) neki bankari izražavaju sumnju da bi se takve hipoteke moge iskoristiti za bilo što drugo osim za psihološki pritisak. Dvije banke su eksplicitno izjavile da ne prihvataju privatne kuće poduzetnika kao kreditno jamstvo, dok neke banke ne prihvataju privatne stambene objekte nepoduzetnika budući da smatraju da neće moći iseliti stanare iz tih objekata u slučaju sudske presude. Druge banke pak prihvataju privatne stambene prostore kao kreditno jamstvo djelomice i zbog toga što smatraju da se time stavlja dodatni pritisak na osobu koja je korisnik kredita.

Tridesetčetiri banke prihvataju pokretnu imovinu na ime kreditnog jamstva, uključujući automobile i strojeve. Najveći broj ovih banaka izjavljuje da su takvi slučajevi rijetki. Problem s ovakvom imovinom odnosi se na njenu brzu amortizaciju, ograničeno tržište za preprodaju specifične imovine kao što su strojevi, pa čak i mogućnost da takva imovina naprsto "ispari".

Praksa da se depoziti uzimaju kao sredstvo osiguranja kredita vrlo je raširena. Nekoliko banaka protivi se takvoj praksi. Jedna banka je izjavila da joj se takva praksa ne sviđa napominjući da pri tom dolazi do umjetnog napuhivanja bilance. Druga je pak ustvrdila da su depoziti zapravo skupi zbog izdvajanja obvezne rezerve odnosno obveze držanja određenog postotka deviznih depozita u inozemstvu. Važno je napomenuti da praksa prema kojoj banke traže depozite kao instrument kreditnog osiguranja čini kredit skupljim za razliku od prakse korištenja fizičke imovine, pri čemu je trošak kredita veći samo za iznos koji odgovara trošku procjenjivanja vrijednosti imovine i ispisivanja hipoteke.

Jedanaest banaka (20 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 10 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) prihvata cesije kao kreditno osiguranje. Dvanaest banaka (22 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 20 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) spremno je prihvati na ime kreditnog jamstva robu, što je - u međunarodnim razmjerama gledano - uistinu neuobičajena bankovna praksa. Neke banke, međutim, poglavito one koje imaju strukturu holding kompanija, drže da je to koristan način da realiziraju svoja potraživanja prema klijentima.

22 banke (40 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 32 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) spremne su uzeti dionice tj. vlasničke udjele u poduzećima na ime kreditnog osiguranja, premda visina diskonta u odnosu na aktualnu tržišnu vrijednost u velikoj mjeri varira. Banke koje prihvataju vrijednosnice kao instrument kreditnog osiguranja općenito uzimaju dionice poduzeća kojima se trguje na burzi.

9 banaka (16 % svih intervjuiranih banaka na koje otpada 49 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) je također spremno prihvati vlastite dionice kao kreditno osiguranje. Neke od njih imaju brokerske kuće u sastavu bankovne grupe holdinga kojem pripadaju. Ipak, ovakva praksa pokazuje se upitnom ovisno o likvidnosti banke i fluktuiranju cijene dionica. Takve dionice prestavljaju zapravo potraživanja banke od nje same, koja dospijevaju na naplatu u slučaju likvidacije banke. Stoga banke ne bi trebale prihvati vlastite dionice kao instrument putem kojeg će osigurati potraživanja od komitenata.

Nije teško razumjeti zbog čega banke više vole uzimati dionice nego depozite na ime kreditnog osiguranja; na dionički kapital ne moraju izdvajati obveznu rezervu. Ipak, takva praksa u cjelini daje razloga za sumnjičavost.

Za kredite građanima, naravno, koriste se nešto drugačiji mehanizmi osiguranja. Postojeća praksa obuhvaća imenovanje sudužnika i nekoliko jamaca kada je riječ o manjim iznosima. Kao što smo ranije spomenuli, nemoguće je znati jesu li ovi sudužnici ili jamci na isti način obavezani i drugim kreditnim ugovorima.

4 banke su našle način da izbjegnu rizik koji nužno prati njihovo kreditno poslovanje tako što zahtijevaju od klijenata da se osiguraju kod Croatia osiguranja, a 3 druge banke su također napomenule da razmišljaju o uvođenju ovakve mjere. Spomenuto osiguranje u potpunosti pokriva kredit: banka, barem teoretski, nije izložena nikakvom riziku. Međutim, neki bankari su napomenuli da bi zbog klauzula u ugovoru s Croatia osiguranjem banke mogle imati određene teškoće pri naplati svojih potraživanja na temelju police osiguranja.

Bilo to točno ili ne, ovakva praksa je vrlo zabrinjavajuća. Ona u najmanju ruku ukazuje na nužnost čvrstog reguliranja aktivnosti osiguravajućih društava, jer se čini da su osiguravatelji izloženi velikim rizicima.

Sa skepsom primamo tvrdnje banaka da krediti građanima predstavljaju izvrstan posao u smislu rizika koji ih prate. Inozemno iskustvo ni izdaleka nije tako ružičasto. Možda su građani doista bili izvrsni dužnici u 1997. godini, ali to ne mora značiti da će tako biti i u budućnosti. Podaci Hrvatske narodne banke zapravo pokazuju da su krediti građanima narasli za 93 % u 1997.g., ali su istodobno za 181,6% narasla sumnjiva potraživanja od tog sektora, povećavši se od 10,5 milijuna HRK na 29,5 milijuna HRK. Ovaj podatak pokazuje da se pogoršava situacija na polju otplate kredita od strane građana (premda se tu radi o pogoršanju u odnosu na jako dobru početnu razinu), i da bi otplata ovih kredita u budućnosti mogla postati problematična.

8. Postupci u slučaju neplaćanja kreditnih obveza

U gotovo svim bankama prvi korak koji se poduzme kada dođe do kašnjenja s otplatom kredita jest taj da kreditni referent pošalje pismenu opomenu dužniku ili mu telefonira. Nakon toga, ako klijent ne ispuni obvezu ili ako se ne postigne nikakav dogovor između klijenta i banke, aktiviraju se drugi instrumenti plaćanja, prije svega akceptni nalozi ili mjenice. Rok u kojem je banka spremna pričekati prije nego aktivira te druge instrumente naplate varira od banke do banke i od slučaja do slučaja. Neke banke aktiviraju druga sredstva naplate ako se s plaćanjem obveza kasni svega 3 dana, dok ostale banke uobičajeno čekaju 30 dana. Međutim, sve se banke slažu u ocjeni da rok čekanja primarno ovisi o reagiranju klijenta. Ako klijent ima valjan razlog zbog kojeg kasni s plaćanjem obveza, možda postoji mogućnost da se postigne dogovor o tome kada će plaćanje biti obavljeno, ili se mogu dogоворити друге primjerene mjere.

Banke potvrđuju da su takvi oblici plaćanja, odnosno, naplate, vrlo učinkoviti. Oni koji su spremni to izraziti brojkama procjenjuju da je 75 do 90 % slučajeva kašnjenja riješeno putem akceptnih nalogu. Međutim, kao što je jedan bankar napomenuo, nelikvidan klijent ili klijent koji je u stanju poslovati a da ne obavlja plaćanja preko svog računa u ZAP-u vjerojatno je imun na sve ove mjere naplate (akceptni nalozi, mjenice, blokada računa). Neki neskrupulzni klijenti otvorili su nove žiro-račune kako bi izbjegli takve mjere, dok su drugi pronašli različite "kreativne" načine kako bi spriječili naplatu, poput promjene imena na potpisnoj kartici u ZAP-u.

U situacijama kada ni akceptni nalozi ni slični mehanizmi ne bi dali nikakve rezultate, banke su postajale vrlo domišljate. Neke banke - naročito one koje imaju strukturu holdinga - spremne su prihvatići robu na ime otplate kreditnih obveza, a onda bi možda nekom drugom klijentu odobrile kredit za kupnju te robe. Mnoge banke

potvrđuju da čine sve što mogu kako bi našle kupce za dužnikovu robu, uključujući ugovaranje kredita za potencijalne kupce. Banke također pribjegavaju i drugim inventivnim rješenjima, ali je u nekim slučajevima pokretanje sudskog postupka neminovno.

9. Fikcioniranje sudova

Naši intervju iznijeli su na vidjelo zanimljive informacije o fikcioniranju sudova. Kao što je svima poznato, sudski sustav je iznimno spor, osobito u Zagrebu i Splitu. Međutim, u nekoliko manjih gradova sudski procesi mogu biti vrlo brzo dovršeni - čak za 6 mjeseci. Određen broj banaka izrazio je mišljenje da su uvjereni da će dobiti parnicu i da će im naposljetku biti isplaćena sredstva. Pitanje je samo da li si banka može priuštiti takvo čekanje na naplatu. Kod manjih banaka s vrlo napetom situacijom na polju likvidnosti takvo čekanje ne dolazi u obzir. To znači da su veće, likvidnije banke u prednosti nad ostalima: one se mogu učinkovitije služiti instrumentom hipoteke i na taj način reducirati rizik.

Međutim, otkrili smo dva slučaja u kojima su banke sudskim putem dobile pravo na preuzimanje vlasništva nad zalogom ali su se tada morale suočiti sa činjenicom da su potraživanja države na ime zaostalog poreza usprkos tome što je banka imala razlučno pravo, bila postavljena u rang ispred potraživanja banaka.

Ako se osvrnemo na prikupljene ukupne podatke o fikcioniranju sudova, 36 banaka (65 % intervjuiranih banaka na koje otpada 69 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) je izjavilo ili da su sudovi spori ili da su krajnje nedjelotvorni. Banke su izjavile da su dobile sudske sporove ali da nisu mogle naplatiti potraživanja od dužnika još dugo nakon izricanja presude, pri čemu je razdoblje od donošenja presude do ostvarenja naplate variralo od godinu dana do čak sedam godina. Neke banke su govorile o dugom razdoblju čekanja da presuda uopće bude donešena, a jedna banka je spomenula neriješene slučajeve koji se vuku još od 1990. godine. Samo su 2 banke imale općenito pozitivno mišljenje o pravnom sustavu. 4 banke su spomenule sudske naklonosti prema dužnicima, a jedna banka je iznijela komentar da je takva naklonost još izrazitija izvan Zagreba. Unatoč svemu, 15 banaka je navelo da su barem jedanput dobile sudske spor.

10. Mala i novoosnovana poduzeća

Ugodno smo se iznenadili kada smo vidjeli koliko se banaka posvetilo suradnji s malim poduzećima. To je, naravno, djelomice nužna posljedica ograničenog kapitala malih banka i ograničenja glede maksimalnog iznosa kredita koje propisuje HNB. Međutim, ukupni pristup poslu kojeg zastupaju male banke, pri čemu je naglasak na personaliziranoj usluzi, spremnosti na davanje savjeta, i brzom donošenju odluka, trebao bi povoljno utjecati na razvoj malih poduzeća.

Većina banaka igra značajnu ulogu u smislu davanja savjeta svojim klijentima. Ti savjeti su u prvom redu finansijske prirode. Banke su nam priopćile da im klijenti često dolaze s nerealnim projektima i nerealno visokim zahtjevima za kredite, i da one onda moraju iznalaziti načine za smanjenje visinu tih zahtjeva ili čak moraju tražiti način da se izbjegne uzimanje kredita. Poslovni ljudi, naročito vlasnici novih malih poduzeća, često nemaju poslovnog iskustva i potrebna im je pomoći koju im mogu pružiti bankari. Naravno, nisu svi spremni prihvatići savjet.

Banke su ipak vrlo oprezne kada je riječ o novoosnovanim poduzećima. Jedno sasvim novo poduzeće može zatražiti novac od banke samo ako je uspjelo pokriti najveći dio financija i nedostaje mu samo još malo sredstava da bi moglo pokrenuti poslovanje, reći će najveći broj bankara. Svega nekoliko velikih banaka spremno je riskirati novac na kreditiranje novorformiranih poduzeća. Dvije banke su izrazile spremnost za ulaganja u vlasničke udjele u novim poduzećima. Jedna banka ima vlastiti program za novoosnovana poduzeća.

34 banke su uključene u različite programe HBOR-a. Komentari na programe HBOR-a su prilično šaroliki. 4 banke su istaknule da takve programe drže značajnim zbog toga što im im daju priliku da dođu do dugoročnih izvora sredstava, a 5 banaka je izjavilo da te programe drže značajnim zbog novih klijenata koje su putem njih stekli. Međutim, HBOR-u se prigovara zbog sporosti (11 banaka), birokratskog pristupa (3 banke), nedovoljne zarade za banke (12 banaka; kamatna marža od 1% smatra se preniskom s obzirom na rizičnost ovih kredita), pretjerane politizacije (1 banaka), pa čak i sporosti u isplati naknada za pružene usluge (1 banaka). Neke banke su izjavile da sudjeluju u programima HBOR-a ali ne razglašavaju tu činjenicu; druge su u fazi preispitivanja svog sudjelovanja u tim programima; a neke su jednostavno odbile sudjelovati u njima. Neke banke općenito tvrde da u HBOR-ovim

programima na područjima koja su bila izravno pogođena ratom sudjeluju iz socijalnih razloga.

11. Konkurenca

Bankari se općenito slažu u ocjeni da njihovi klijenti obavljaju usporedbu kamatnih stopa i uvjeta koje nude različite banke prije nego što im zakucaju na vrata. Najčešće se spominjala brojka 3 - klijenti obično uspoređuju kamatne stope i uvjete u tri banke prije nego što donesu odluku; no mnogi bankari nisu mogli reći ništa više doli to da im se čini da ljudi uspoređuju nekoliko banaka. Dvije banke su smatrале da velika poduzeća međusobno uspoređuju veći broj banaka, dok je jedna banka iznijela komentar da ljudi uzimaju kredit tamo gdje ga uspiju dobiti.

Jasno je da postoji konkurenca, osobito u gradovima s velikim brojem banaka kao što su Zagreb, Split, ili čak Poreč, i to naročito s obzirom na kvalitetnije klijente. Banke u manjim gradovima koji se nalaze u blizini većih gradskih središta često moraju računati s tim da će njihovi klijenti ako ništa drugo onda barem vršiti usporedbe imajući na umu kreditne uvjete banaka iz tih velikih središta. Tržišta na kojima je konkurenca ograničena i dalje postoje, osobito u naseljima udaljenijim od gradskih središta. Samo je u jednom slučaju jedan bankar eksplicitno izjavio da je lokal-patriotizam to što veže ljudi uz konkretnu lokalnu banku; međutim, jasno je da bi se iz mnogo drugih razloga, tj. u mnogo drugih slučajeva ljudi radile opredijelili da svoje poslove obavljaju putem lokalne banke nego putem bilo koje druge banke. Ipak, u situacijama kada ustanove da banka koja im nudi kredit nije iz njihovog rodnog grada ili kraja, ljudi se nađu razapeti između patriotizma i pragmatizma.

Banke su vrlo svjesne kamatnih stopa na tržištu. 20 banaka (36 % intervjuiranih banaka na koje otpada 37 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) izjavljuje da su izložene pritisku da mijenjaju svoje kamatne stope sukladno tržišnim kretanjima; 13 banaka (24 % intervjuiranih banaka na koje otpada 13 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) izjavljuje da osjeća stanovit pritisak, ali i da imaju prostora za manevriranje i odabir načina na koji će reagirati; dok 15 banaka (27 % intervjuiranih banaka na koje otpada 40 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) tvrdi da ne osjećaju potrebu za reagiranjem na promjene na tržištu. Među bankama koje izjavljuju da ne osjećaju potrebu za reagiranjem na promjene kamatnih stopa na tržištu nalaze se banke koje za sebe drže da su u poziciji da određuju cijene na tržištu, banke koje drže lokalni monopol, te banke koje jasno primjenjuju strategiju tržišne niše.

Necjenovna konkurenca također je vrlo bitna. To je drugi razlog zbog kojeg mnoge banke ne osjećaju potrebu za reagiranjem na svaku promjenu kamatnih stopa na tržištu.

Dominacija necjenovnih elemenata može se uočiti na temelju odgovora na postavljena pitanja o marketinškim strategijama. Samo je 20 banaka (36 % intervjuiranih banaka na koje otpada 71 % ukupne bankovne aktive koja predstavlja projektni uzorak) planiralo staviti akcent na na niske kamatne stope u svom marketinškom nastupu. Mnogo češće se naglašavala brzina usluga (u 32 banke koje čine 58 % ukupnog broja banaka i pokrivaju 87 % ukupne aktive unutar promatranog uzorka), i fleksibilnost pri zadovoljavanju potreba klijenata (u 23 banke koje čine 42 % ukupnog broja banaka i pokrivaju 34 % ukupne aktive unutar promatranog uzorka). Novi proizvodi (u 18 banaka koje čine 33 % ukupnog broja intervjuiranih banaka i pokrivaju 23 % ukupne aktive unutar promatranog uzorka) i nove kombinacije postojećih usluga (u 12 banaka koje čine 22 % ukupnog broja intervjuiranih banaka i pokrivaju 44 % ukupne aktive unutar promatranog uzorka) također su zauzimali značajno mjesto u spomenutim odgovorima. Ipak, imajući u vidu relativno usku lepezu bankovnih proizvoda koji se danas nude, broj banaka koji stavljaju naglasak na nove proizvode ili nove kombinacije proizvoda čini se premalim.

Također se može reći da izgleda da su banke sklonije tome da izravno kontaktiraju željene klijente nego da se koriste široko osmišljenim reklamnim kampanjama, ili, kako je to formulirao jedan od bankara, "radite bismo mi sami birali klijente koje želimo, nego da klijenti biraju nas". 15 banaka (27 % ukupnog broja intervjuiranih banaka na koje otpada 25 % ukupne aktive unutar promatranog uzorka) planira ostvariti izravne kontakte s klijentima u narednim godinama.

Premda je necjenovna konkurenca vrlo značajna, postoje male banke koje drže da moraju pratiti kretanja kamatnih stopa unutar grupe banaka kojoj pripadaju ili pak drže da moraju pratiti kamatne stope velikih, vodećih banaka na tržištu. U skupini većih banaka, nekoliko ih je ukazalo na potrebu za reagiranjem na poteze cjenovno vodeće banke ili na tržišna kretanja. Stoga možemo zaključiti da premda je situacija na bankovnom tržištu daleko od uvjeta savršene konkurenčije, postoji velika konkurenca u pogledu kamatnih stopa. U cjelini gledano, necjenovna konkurenca vjerojatno je od većeg značaja nego cjenovna konkurenca. Brzina donošenja odluka, kvaliteta pruženih savjeta, sposobnost ponude široke lepeze usluga, sve to predstavlja vidove na temelju kojih se

banke međusobno natječu. A neke banke ulažu iznimne napore u tom pravcu.

Domaće banke su prilično uznemirene pojavom inozemne konkurenkcije. Banke u vlasništvu stranaca općenito imaju jeftinije izvore financiranja. Međutim, one općenito nisu imale velikog utjecaja na snižavanje kamatnih stopa. Zapravo se pokazalo da se pristup nekih banaka u vlasništvu stranaca značajno ne razlikuje od pristupa lokalnih banaka. Teško je davati općenite konstatacije o bankama u vlasništvu stranaca u Hrvatskoj: one se međusobno uveliko razlikuju po svojim ciljevima, po odnosu prema matičnim bankama izvan Hrvatske, po orientaciji i brzini razvoja. Najviše što možemo u ovom trenutku reći jest to da ako strane banke prisile domaće banke da počnu nuditi kvalitetnije usluge i jeftinije kredite, to će koristiti svima.

Sanacija četiri problematične banke dovela je do određenog seljenja klijenata. 19 banaka (35 % ukupnog broja intervjuiranih banaka na koje otpada 28 % ukupne aktive bankovnog sektora unutar promatranog uzorka) izjavilo je da su dobili klijente iz banaka koje su isle u sanaciju. Općenito se može ustvrditi da su samo one banke koje posluju na istim osnovnim poslovnim područjima na kojima su poslovale i banke u sanaciji preuzele klijente od tih banaka. Ove prve banke nisu izrazile nikakvu zabrinutost da bi se njihovi novi klijenti mogli vratiti svojim stariim bankama.

Bankari su također ukazali na činjenicu da se klijenti danas češće sele od banke do banke nego u prethodnim godinama, neovisno o sanaciji. To je znak jačanja konkurenkcije. Necjenovni elementi na koje smo ovdje ukazali svakako su vrlo bitni. Sljedeći bitan element su izgleda pasivne kamatne stope koje ćemo analizirati nešto kasnije.

12. Ponuda i potražnja na području bankovnih usluga

Jedno od naših pitanja imalo je za cilj doći do informacija o odnosu između ponude i potražnje na bankovnom tržištu. Pitanje da li ponuda odgovara potražnji zapravo je vrlo komplikirano. Uzmimo na primjer tržište kruha. Količina ponude jest količina kruha koju su pekari voljni ispeći i prodati po određenoj cijeni; količina potražnje jest količina kruha koju su potrošači voljni kupiti po određenoj cijeni. Pogledajmo sada bankovno tržište. Ponuda predstavlja količinu novca koju su bankari spremni posuditi po određenoj cijeni (kamata). Ali količina novca koju su bankari voljni posuditi ovisi o broju kvalitetnih kupaca. Banke, recimo, mogu imati na raspolaganju 1 milijun HRK ali su spremne posuditi samo 100.000 HRK dužnicima koje mogu naći.

Istodobno je potražnja za bankovnim uslugama također mnogo komplikiranjija od potražnje za kruhom. Oni koji kupuju kruh su oni koji ga mogu platiti. Oni koji primaju kredite možda realno nisu u mogućnosti otplatiti te kredite.

Naše pitanje o ponudi kredita i potražnji za kreditima nastojalo je uzeti u obzir spomenuto problematičnu komponentu. Većina banaka (njih 38, što predstavlja 69 % intervjuiranih banaka na koje otpada 82 % ukupne aktive bankovnog sektora unutar promatranog uzorka) je izjavila da potražnja, shvaćena u smislu prisutnih želja za kreditima, uvelike nadmašuje ponudu. Ali postoje li doista kreditno sposobni dužnici koji žele, a ne mogu dobiti kredite? To nije sasvim jasno. 26 banaka (47 % od ukupnog broja intervjuiranih banaka na koje otpada 37 % ukupne aktive bankovnog sektora unutar promatranog uzorka) ustvrdilo je da nema dovoljno kreditno sposobnih dužnika, ili da se za određene vrste kredita kao što su kratkoročni krediti ne mogu naći kreditno sposobni dužnici. Neke od ovih banaka pri tom su dodale da je teže naći kreditno sposobna poduzeća nego kreditno sposobne fizičke osobe.

Nekoliko drugih bankara je istaknulo da bi s padom kamatnih stopa došlo do rasta potražnje za kreditima. To je nesumnjivo točno. Pitanje glasi: postoje li na strani potražnje takve snage koje bi izokrenule krivulju potražnje tako da bi novac postao dostupnijem po nižim kamatnim stopama? To ostaje nejasno. Nekoliko je banaka izrazilo skepsu o tome mogu li kamatne stope doživjeti dalji pad ako se uzmu u obzir troškovi sredstava, regulatorna ograničenja i struktura nekamatnih troškova bankovnog sustava.

Također smo stekli dojam da priličan broj banaka posluje s razmjerno dobro definiranim i u stanovitoj mjeri zatvorenim krugovima klijenata. Kreditiranje se zasniva na osobnom poznanstvu i vezama, i poslovanje izvan takve pozname grupe vrlo je ograničeno.

Istodobno se mogu susresti banke koje imaju vrlo agresivan pristup. Njih ima manje, i one teže biti što inovativnije na polju bankovnih usluga. Važna pitanja koja se mogu postaviti u svezi s ovim bankama su sljedeća: imaju li one valjanu procjenu rizika, i koji su njihovi izvori financiranja?

13. Izvori financiranja i pasivne kamatne stope

Kao što je napomenuto u odjeljku o ponudi i potražnji, većina banaka govori o akutnom nedostatku dugoročnih izvora financiranja. To je ključni uzrok jakе konkurenцијe na području depozita koja u ovom trenutku postoji u Hrvatskoj. Banka koja želi povećati svoju bilancu ima na raspolaganju malo alternativnih izvora financiranja: tržište novca je vrlo ograničeno, banke su već prikupile znatne iznose na ime kapitala, pa jedini izvor koji još uvijek nije u potpunosti iscrpljen predstavljaju inozemni krediti. Nijedan od spomenutih izvora, prema mišljenju bankara, nije adekvatan. Stoga je potrebno povećati depozite.

Međutim, ustanovili smo da banke imaju nerealna očekivanja u smislu dobivanja pristupa depozitima oročenim na dulje rokove. Mnogi bankari se tuže nedostatak stabilne dugoročne depozitne osnovice. Ali stabilna dugoročna depozitna osnova ne mora imati oblik depozita oročenih na vrlo duge rokove; ona se pojavljuje u vidu banci vjernih i zadovoljnih deponenata.

Inozemni krediti mogu predstavljati visokokvalitetan izvor financiranja koji se odlikuje niskim troškovima i koji je relativno dugoročan. Također smo naišli na slučajeve gdje su strane banke željele financirati kreditno sposobne hrvatske firme ali su se radije odlučile da to učine u suradnji s nekom hrvatskom bankom koja je "bolje poznavala teren". Naposlijetu, bilo je slučajeva u kojima su hrvatske banke potaknule iznimno kreditno sposobne hrvatske firme da uzmu strane kredite, pri čemu su one osigurale garancije za takav posao. Ovakvo zaduživanje kod inozemnih subjekata općenito je opravdano, ali ga HNB mora pozorno pratiti iz makroekonomskih razloga.

U jednom broju slučajeva smo ustanovili da su hrvatske banke u inozemnim bankama deponirale devizna sredstva a zatim su od istih banaka primale kredite. Dojam tipa "oni nam posuđuju naš vlastiti novac" prilično je rasprostranjen, međutim, nemamo precizne podatke o tome kako često se javlja takva situacija.

Sljedeća bitna implikacija bankovnog natjecanja za depozite jest ta da visoke pasivne kamatne stope prisiljavaju banke da zaračunavaju visoke aktivne kamatne stope kako bi osigurale primjerenu kamatnu maržu. Time se zaoštravaju problemi negativne selekcije, pošto je u uvjetima visokih kamatnih stopa veća vjerojatnost da će se na tržištu, umjesto kvalitetnih dužnika, pojavljivati loši dužnici koji plasiraju u visokorizične projekte. Stoga bi jedno opće snižavanje i pasivnih i aktivnih kamatnih stopa, pri čemu bi kamatna marža ostala ista, imalo pozitivan ekonomski efekt reduciranja negativne selekcije. Time bi se smanjile standardne kamatne stope, povećao bonitet banaka, i ostvario izravan utjecaj na ekonomski rast putem odabiranja kvalitetnijih projekata. Uz to, time bi se stimuliralo dugoročno kreditiranje koje vjerojatno pokazuje veću kamatnu elastičnost od kratkoročnog kreditiranja.

14. Utvrđivanje kamatnih stopa

Zamolili smo banke da nam navedu dva ili tri najznačajnija faktora koji ulaze u određivanje aktivnih kamatnih stopa. Donja tablica prikazuje njihove odgovore.

Tablica 6: Osnovni faktori koji utječu na aktivne kamatne stope banaka

FAKTOR	ODGOVORI
Pasivne kamatne stope	40
Stope ostalih banaka	26
Karakteristike klijenta	20
Stope na tržištu novca	13
Očekivanja koja se odnose na buduća kretanja na tržištu	8

Stope obvezne rezerve	6
Tečaj	2

Uvjerljivo najveći broj banaka naveo je pasivne kamatne stope kao jedan od ključnih faktora. To je samo još jedan argument koji ide u prilog mjerama za smanjenje pasivnih kamatnih stopa. Drugi najčešće spominjan faktor bili su kamatne stope ostalih banaka. Ovdje ponovo nalazimo dokaz da tržišno natjecanje utječe na ponašanje hrvatskih banaka.

Većina banaka je navela da na određen način vrše rangiranje klijenata i da nude bolje uvjete najboljim klijentima. 11 banaka (20 % od ukupnog broja intervjuiranih banaka na koje otpada 17 % ukupne aktive bankovnog sektora unutar promatranog uzorka) je izjavilo da često pregovaraju o visini kamatne stope, dok je 29 banaka (53 % od ukupnog broja intervjuiranih banaka na koje otpada 75 % ukupne aktive bankovnog sektora unutar promatranog uzorka) izjavilo da pregovaraju samo u manjem broju slučajeva, uglavnom kada žele privući ili zadržati najpoželjnije klijente. Obično ti najpoželjniji klijenti obavljaju velik broj poslova preko banke, uključujući inozemna plaćanja i depozite, i uredno izvršavaju svoje kreditne obveze. Većina banaka je ustvrdila da bi se kamatne stope mogle smanjiti za jedan ili dva poena u slučaju najpoželjnijih klijenata, osobito onda kada se čini da bi takvi klijenti mogli preći u drugu banku ako ne bi bili zadovoljni. Nekih 13 banaka (24 % od ukupnog broja intervjuiranih banaka na koje otpada 12 % ukupne aktive bankovnog sektora unutar promatranog uzorka) navodi da se uopće ne žele pregovarati o kamatnim stopama. U nekim bankama također postoji velik raspon kamatnih stopa; tako nekolicina njih zasebno navodi kamatne stope prema pojedinim rizičnim grupama (npr. 10% za A, 12% za B, itd).

Četvrti najčešće spominjan faktor jesu kamatne stope na tržištu novca. Jasno je da to predstavlja značajan element troška sredstava, ili pak oportunitetni trošak za banke s viškovima likvidnosti.

Ostale navedene faktore spomenuo je manji broj banaka. To ne znači da su oni beznačajni (nedvojbeno je da su stope obvezne rezerve vrlo bitne).

15. Suradnja između banaka

Mnogi bankari drže da je suradnja među njima neadekvatna. Male banke smatraju da velike banke s njima ne žele razgovarati. Male banke opet ne razgovaraju među sobom, možda i zbog oštре konkurencije. Vrlo malo banaka zna kako ugovoriti sindicirani kredit, koji predstavlja ključni oblik bankovne suradnje. (Zapravo je na ovom području napravljen ključan pomak: Dalmatinska banka je već sindicirala kredit s 5 drugih hrvatskih banaka). Sugeriramo da bi bilo vrlo korisno održati jedan seminar o osnovama sindiciranih kredita, koji bi možda mogao organizirati HIBO.

Mnogi bankari su bili vrlo sretni što smo ih došli posjetiti i s zadovoljstvom su dočekali priliku da "ispričaju svoju priču" ljudima iz HNB. Jedan broj njih je rekao da bi se rado odazvali daljim anketama i intervjuima, osobito ako bi mogli dobiti uvid u konačne rezultate.

16. Transparentnost cijena

U jednom broju slučajeva uočili smo nedostatnu transparentnost cijena bankovnih usluga. U slučaju depozita, na primjer, otkrili smo da priličan broj banaka nudi komplikirane "bonuse" ili jednostavno navodi da se stope utvrđuju dogovorom između banke i klijenta za depozite iznad određenog iznosa.

Slično vrijedi i za kredite - teško je znati koliki je točno trošak kredita.

Različiti uvjeti za odobrenje kredita, osobito uvjet davanja depozita, čini kredite skupljim. Također nije jasno računaju li se kamate uvijek na isti način.

Za oba područja bilo bi korisno razmotriti mjere zaštite potrošača. Uvođenjem obvezne primjene standardne metode za izračunavanje dobiti od depozita ili troškova kredita postigla bi se zaštita potrošača i osnažila konkurenca.

17. Tipovi potrošačkih kredita

Sljedeći podaci o potrošačkim kreditima mogu biti zanimljivi:

Tablica 7: Tipovi potrošačkih kredita

Broj banaka koje nude	
Kredite za automobile	26
Stambene kredite	30
Kredite po kreditnim karticama	9
Prekoračenja po računima/kreditne linije	26
Kredite općeg tipa (uključujući kredite za namještaj, bijelu tehniku)	43

DODATAK I: LISTA INTERVJUIRANIH BANAKA I NJIHOV REGIONALNI RASPORED

Sektor JUG

Credo banka
Trg-turistička banka
Zaba-pomorska banka
Jadranska banka
Imex banka
Razvojna banka Dalmacija
Dubrovačka banka
Dalmatinska banka
Alpe Jadran banka
Neretvanska gospodarska banka
Splitska banka

Sektor ZAPAD

Riječka banka
Laguna banka
Kvarner banka
Istarska kreditna banka
Riadria banka
Istarska banka

Sektor ISTOK

Bjelovarska banka
Požeška banka
Cibalae banka
Slavonska banka
Brodsko Posavska banka

Županjska banka
Gradska banka Osijek
Slatinska banka

Sektor SJEVER

Trgovačka banka

Ilirija banka

Sisačka banka

Kreditna banka Zagreb

Glumina banka

*Privredna banka

Promdei banka

Croatia banka

Čakovečka banka

*Hrv. poštanska banka

Podravska banka

Samoborska banka

Međimurska banka

Karlovačka banka

Štedbanka

Raiffeisenbank Austria

Krapinsko Zagorska banka

Nava banka

Convest banka

Kaptol banka

*Hypo banka Croatia

Tršćanska štedionica-banka

Bank Austria Croatia

Varaždinska banka

Agro-obrtnička banka

Zagrebačka banka

Komercijalna banka

*Centar banka

Gospodarsko kreditna banka

Hypo banka

Hrvatska gosp. banka

*Hrvatska kreditna banka za obnovu

Volksbank (opened in 1997)

*Societe Generale (opened in 1997)

BNP-Dresdner bank (opened in 1997)

*Nisu interviruјirane

Napomena : Izostavljena Histria banka (sektor sjever)jer nije imala kreditnu aktivnost niti 1996. ni 1997.

Napomena : HBOR uključen u sektor sjever (ukupni krediti 1996. 546 mil Kn, a 1997. 645 mil)

DODATAK II: PONDERACIJSKA SHEMA ZA KONSTRUKCIJU SINTETIČKOG INDEKSA PISMENO FORMULIRANE KREDITNE POLITIKE

1. Ciljevi povezani s diversificiranjem rizika

regionalni ciljevi 0,25

sektorski ciljevi 0,75

2. Ponuđene vrste kredita 0,50

3. Kamatne stope i naknade za bankovne usluge

kamatne stope 0,25

naknade 0,25

4. Ograničenja visine kredita 1,00

5. Potrebna dokumentacija 1,00

6. Kolateral 1,00

7. Kriteriji i ovlaštenje za donošenje odluka

kriteriji 1,00

ovlaštenja 1,00

8. Sadržaj ugovora i uvjeti njegova okončanja

sadržaj 0,50

uvjeti okončanja 0,50

9. Procedure koje se odnose na održavanje kontakta

s dužnikom nakon potpisivanja ugovora

dokumentiranje kontakata s klijentima 0,50

kontakti nakon isplate kredita 0,50

10. Otplata i procedure za produljenje roka otplate

procedure u slučaju nevraćanja 0,50

uvjeti produljenja roka otplate 0,50

11. Izuzeci 1,00