

Ize poukázat na situaci v Japonsku, která ukazuje, že ani ty nejnižší, až k nulové hladině konvergující úroky samy o sobě nepřivodí oživení ekonomiky.

Důvody, proč mnohé firmy neuspějí při získání úvěrů je tedy nutné hledat i jinde než v úrovni úrokových sazeb. Podle mého názoru je často velmi důležitým a přitom nezmiňovaným faktorem nedostatečná transparentnost a historie žadatelů. Po nedávných skandálech spojených se zkresleným účetnictvím a výkazy firem je rostoucí opatrnost bank vůči klientům pochopitelná a jde o celosvětový trend. Velké firmy čelí opatrnému přístupu bank nejen tím, že rozšiřují objem všeobecně dostupných informací o své činnosti, ale s podporou znalců a auditorů i jejich kvalitu. Prostě snaží se prokázat, že vykazovaná čísla odpovídají skutečnosti a jsou pravdivým obrázkem firmy.

Jak je všeobecně známo, za poslední rok rychle rostly úvěry domácnostem, zhruba o 40 mld. Kč. Je samozřejmé, že na tento vzestup kladně působily nízké úroky, předchozí opomíjení drobné klientely ze strany většiny bank a možná i změna přístupu obyvatelstva ke způsobu financování spotřeby. Nelze si však nepovšimnout ani toho, že právě domácnosti představují poměrně transparentní klientelu, pokud jde o prokazování příjmů a kvality záruk, a to nejen při jištění dlouhodobých hypotečních úvěrů.

Malé a střední podniky si jistě nemohou dovolit najímat drahé znalce a auditory. Co však určitě mohou, je docílit větší průzračnosti svého podnikání, kterou charakterizují přehledné vlastnické struktury, prokazatelná čistota příjmů, reálná hodnota nabízených záruk, nezkompromitovaný management a větší otevřenost vůči veřejnosti vůbec. Není důvod předpokládat, že by zahraniční vlastníci bank měli jiné preference, než dosáhnout maximálního zhodnocení svého kapitálu. Budou-li firmy přicházet s dobrými a zajištěnými projekty a budou-li bankám prezentovat co nejširší a důvěryhodné informace, nemusí mít při dnešní situaci bankovního sektoru o získání úvěrů žádné obavy. ■

| Enterprise Intelligence | Supplier Intelligence | Organizational Intelligence | Customer Intelligence | Intelligence Architecture |

Jak poznat a udržet si nejlepší a nejziskovější zákazníky? ■

Jak rozvíjet a sledovat co nejpřesněji ukazatele kreditního rizika? ■

Jak měřit a řídit procesy při dosahování vašich strategických cílů? ■



SAS® is all you need to know.
Vše co potřebujete znát je SAS®

Jenom SAS dává celkový přehled o vztazích mezi vaší organizací a vašimi nejlepšími zákazníky. Pomocí SAS Software dokážete porozumět trendům trhu, optimalizovat vztahy se zákazníky a významně zvýšit návratnost investic. Rychle ohodnotit kredibilitu každého zákazníka. Předvídat a pohotově reagovat na změny v bankovním sektoru.

25 největších komerčních bank na světě se spoléhá na SAS Software. Proč? Důvody najdete na stránkách www.sas.com/cz nebo na tel: 261 176 310

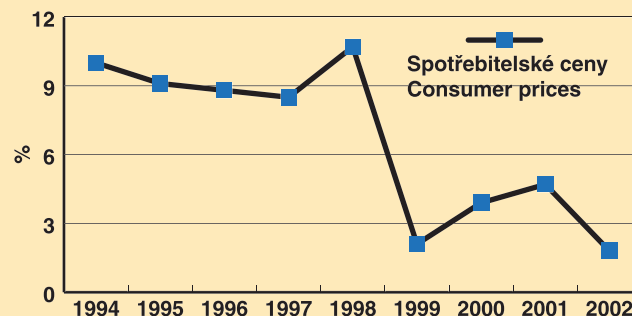
The Power to Know.



Copyright © 2002 SAS Institute Inc. Cary, NC, USA. Všechna práva vyhrazena.

FR-0004

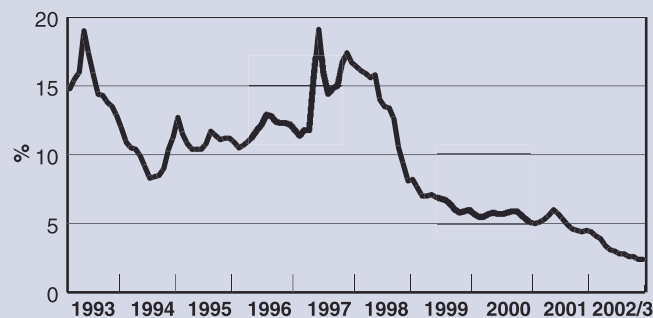
Vývoj celkové inflace (přírůstek v % proti předchozímu roku) Development of the Inflation Rate (increment in % as against the previous year)



ZDROJ: ČNB, ARCHIV BANKOVNICTVÍ/SOURCE: CNB, ARCHIVE OF BANKOVNICTVÍ MONTHLY

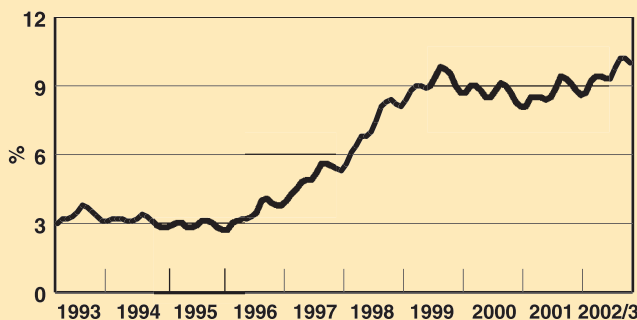
ferences than to achieve maximum returns on their capital. If companies come up with high quality and properly secured projects, and if they present banks with information that is as broad and reliable as possible, they need not worry about obtaining credit at all, given the current situation of the banking sector. ■

Vývoj dvanáctiměsíční sazby PRIBOR Development of the 12-month PRIBOR rate



ZDROJ: ČNB, ARCHIV BANKOVNICTVÍ/SOURCE: CNB, ARCHIVE OF BANKOVNICTVÍ MONTHLY

Vývoj míry nezaměstnanosti Development of the Unemployment Rate



ZDROJ: ČNB, ARCHIV BANKOVNICTVÍ/SOURCE: CNB, ARCHIVE OF BANKOVNICTVÍ MONTHLY