

Banki spółdzielcze zaczynają działać w sektorze dealerskim



Niewielkie, ale sprawne i przyjazne

Gdy w styczniu tego roku Adam Pietkiewicz, prezes Polskiej Grupy Dealerów, alarmował, że uzyskanie kredytu inwestycyjnego na rozwój salonów samochodowych graniczy z cudem, wydawało się, że przesadza. Podsumowano bowiem wyniki sprzedaży za cały 2008 rok i okazało się, że wbrew pesymistom sprzedaż nowych aut wzrosła do 320 tys. sztuk, czyli o ponad 9 proc. W salonach trwała wyprzedaż poprzedniego rocznika i nie narzekano na brak klientów. To skąd ten pesymizm?

Wiosna przyniosła spadek popytu, który dodatkowo osłabiły zaostrzone przez banki warunki udzielania kredytów. Dotyczyło to także dealerów, a bez dostępu do bankowych zasobów zdecydowana większość nie była w stanie kupować aut od producentów, zdobywać środków na wymagane przez importerów inwestycje, a czasem na funkcjonowanie swoich placówek.

Letnie przesilenie

Teoretycznie największe problemy powinni mieć dealerzy marek, które nie posiadają w Polsce swojego finansowego ramienia, czyli

banku należącego do koncernu. Tymczasem pierwsze sygnały o kłopotach dotarły od dealerów General Motors. Wycofania się przez bank powiązany z producentem z finansowania bieżącej działalności salonów samochodowych i kredytowania nabywców, nie przewidzieli najwięksi pesymiści. Sytuacja okazała się tym gorsza, że letnie miesiące to okres wakacyjnych podróży i często moment decyzji o zakupie samochodu. Jeszcze w lipcu 2007 roku z myślą o klientach zdecydowanych na nowe auto, GMAC Bank, oficjalny partner General Motors, uruchomił niskoprocentowane kredyty na

zakup większości modeli Opla i Chevroleta. W bieżącym roku sytuacja odwróciła się o 180 stopni. Po wiadomościach o kłopotach za oceanem, na wiosnę tego roku banki zaostrzyły warunki udzielania kredytów na samochody używane, a w kilka miesięcy później zaczęto wypowiadać ogólne umowy obsługi finansowej, zawarte z dealerami GM Poland.

Jak poinformował Andrzej Szykowski, prezes firmy Szykowski-Auto Sp. z o.o. z Gorzowa Wielkopolskiego, dealera Opla, Chevroleta i Suzuki, na początku lipca br. GMAC Bank wypowiedział umowę o wspóln-

pracy w finansowaniu sprzedaży ratalnej samochodów wszystkim dealerom GM Poland. - Postawa innych banków, z którymi z reguły współpracują dealerzy, tzw. koncernowych, jak i dużych banków sieciowych, nie jest aż tak drastyczna, ale tendencje są niekorzystne - przyznaje Szykowski. Warszawska centrala GM Poland nie wiedziała, że taka sytuacja ma miejsce i jakie środki zaradcze zostaną podjęte, aby klienci nie zostali bez możliwości zakupów ratalnych. Zdaniem Szykowskiego wypowiedzenia złożone przez GMAC Bank to kolejny, negatywny krok w relacjach z dealerami. Kilka miesięcy wcześniej wymówiono im bowiem finansowanie sprzedaży samochodów używanych. Trzymiesięczny okres wypowiedzenia oznacza, że we wrześniu skończy się oferowanie samochodów na kredyt w salonach Opla i Chevroleta oraz innych marek koncernu finansowanych do tej pory przez GMAC Bank. Skończy się, jeśli poszczególni dealerzy nie podpiszą umów z innymi bankami o finansowaniu sprzedaży ratalnej samochodów, ponieważ wtedy zostaną pozbawieni tego fundamentalnego narzędzia marketingowego. To zaś nie będzie łatwe ze względu na zaostrożoną politykę kredytową

banków, nie tylko w Polsce, ale i na świecie.

Szef Szykowski-Auto Sp. z o.o. ocenia, że decyzja o wstrzymaniu przez GMAC Bank kredytowania sprzedaży ratalnej to efekt globalnych problemów finansowych koncernów samochodowych. Finansowy krach „Wielkiej Trójki” z USA postawił w niekorzystnej sytuacji dealerów, którzy nie nawiązali współpracy z innymi bankami, a wiernie i naiwnie stosowali się do monopolistycznych oczekiwań importera, dotyczących tylko własnego (koncernowego) źródła finansowania działalności dealera. Uruchomienie koncernowych banków przez GM, Chrysler, Ford i czerpane z tego tytułu zyski stały się bezpośrednią przyczyną ich globalnego bankructwa. Zamiast produkować coraz lepsze, konkurencyjne samochody, skupiły się na „dojeniu” dealerów oraz klientów detalicznych, lekceważąc nadchodzącą konkurencję japońską, a następnie koreańską.

Ratunek za miedzą

Szef gorzowskiej spółki jest jednym z pierwszych polskich dealerów, którzy zdecydowali się przenieść środek ciężkości finansowania zarówno samej firmy, jak i

organizowania kredytów dla klientów z koncernowego i dużego sieciowego banku do lokalnego banku spółdzielczego. Jak się okazuje, podobnie postępują inni dealerzy GM Poland.

Agata Raniecka, prezes spółki Dixi-Car, prowadzącej salony Opla i Chevroleta w podwarszawskim Raszynie i Radomiu, osobiście podjęła rozmowy z pobliskim bankiem spółdzielczym. - Są szybcy w reakcji, stabilni i mało kapryśni, choć jednocześnie sporo drożsi niż dotychczas byliśmy przy zwyczajeni płacić w bankach „motoryzacyjnych” - wylicza krótko zalety i wady banku spółdzielczego. Zwraca jednocześnie uwagę, że czasami kwestią jest nie za ile, ale czy w ogóle dealer będzie mógł uzyskać pieniądze na działalność.

Perspektywy szerszej współpracy z takimi placówkami jak banki spółdzielcze ogranicza fakt, że z uwagi na niewielkie kapitały własne, samodzielne decyzje o przyznaniu kredytów mogą być podejmowane do kwoty 1-2 mln zł. W przypadku większych potrzeb klienta, banki spółdzielcze muszą tworzyć konsorcja, co oznacza, że procedura pozy-

skiwania środków wydłuża się. Zasadniczo jednak ofertę banków spółdzielczych ocenia pozytywnie. - Dla dealerów o zapotrzebowaniu kredytowym w wysokości 1-2 mln choć kredyt jest droższy, to jednocześnie jest szybkim i wygodnym sposobem uzyskania środków w rachunku. To są lokalne banki, kredyt jest bardziej stabilny, kontakt z ludźmi łatwy i szybki, zaangażowanie duże, czyli dobra perspektywa na trudniejsze czasy - dodaje prezes Raniecka.

Powrót do korzeni

- Podpisanie umowy z lokalnym bankiem spółdzielczym jest powrotem do konserwatywnych korzeni bankowości. Ryzyko finansowania działalności salonu i warunki kredytowania ustalone będą na miejscu, gdzie mieści się salon i można sprawdzić, jak w rzeczywistości idzie biznes. Tego nie zrobi nikt z odległej o kilka tysięcy kilometrów centrali, kierującej oddziałami polskich banków. Teraz los mojej i podobnych lokalnych firm dealerskich przestanie zależeć od analityka w Madrycie lub w Londynie - definiuje istotę zmiany prezes Szykowski. Podkreśla, że 1,5 mln zł kredytu uzyskał w ciągu tygodnia, zaś cena pieniądza oferowanego przez banki z grupy GBS kredytów, odpowiada średniej rynkowej i jest np. mniejsza niż ostatnio w GMAC Banku. Z kolei możliwości finansowe, wydawałoby się niewielkiego lokalnego banku, okazują się być znaczne, bo może on stworzyć konsorcjum w ramach grupy bankowej. W przypadku lokalnego dealera, jakim jest firma Szykowski-Auto, można w ten sposób sfinansować inwestycje na praktycznie dowolnym poziomie finansowym, pod warunkiem przedstawienia realistycznego biznes planu. To otwiera drogę do bardzo różnorodnych możliwych form współpracy z lokalnym bankiem. W przypadku firmy Szykowski-

Auto takim kolejnym etapem współdziałania z lokalnym bankiem spółdzielczym będzie uruchomienie spółki oferującej leasing i długoterminowy wynajem samochodów w ramach dealerskiego CFM. W tym biznesie dostęp do atrakcyjnych, czyli dużych i taniach linii kredytowych, jest podstawą efektywnego działania.

Tadeusz Dudojć, właściciel sieci salonów VW i Skody na Pomorzu Zachodnim (m.in. w Koszalinie i Słupsku), współpracy z bankami spółdzielczymi jeszcze nie nawiązał, bo stabilnie współpracuje z VW Bankiem. Nie wyklucza jednak, że w przyszłości z oferty lokalnej spółdzielczości bankowej skorzysta, gdy potrzebować będzie środków na rozwój placówek. Sceptycznie ocenia jednak możliwość kredytowania zakupów samochodów, z uwagi na niewielką skalę finansową, w jakiej działają placówki spółdzielcze.

- Mamy pozytywne doświadczenia ze współpracy z bankowością spółdzielczą. W ten sposób finansowaliśmy kilka lat jedną z naszych inwestycji. Nie mieliśmy jednak dotychczas propozycji kredytowania stoku przez takie banki, choć nie wykluczamy podjęcia współpracy. Jednak z uwagi na wielkość obrotów Grupy PGD byłaby ona utrudniona i najprawdopodobniej wymagałaby zaangażowania konsorcjum banków - przyznaje Bartosz Rajm, zastępca dyrektora finansowego Grupy PGD. Krakowski holding współpracował z bankami spółdzielczymi w pierwszych latach XXI wieku. Wówczas firma Multexim, jeszcze przed połączeniem z PGD, zaciągnęła kredyt na adaptację budynku, w którym mieścił się salon samochodowy w Chorzowie. Obecnie jest tam salon prowadzony przez Japan Motorg Chorzów.

Spółdzielcza grupa może wiele

- Wśród klientów jest kilku dealerów samochodowych reprezentujących różne marki, zlokalizowanych na terenie całej Polski. Dzięki naszemu wsparciu kredytowemu budują oni nowe salony, rozbudowują istniejące, a nasze środki finansowe pozwalają na prawidłowe funkcjonowanie tego segmentu - informuje Krzysztof Rogowski z Departamentu Sprzedaży BPS.

W czym tkwi fenomen oferty banków spółdzielczych? Jak przekonuje Krzysztof Rogowski, należące do Grupy Bankowej BPS banki działające na rynkach lokalnych, znają dobrze swoich klientów, którzy mogą liczyć na niestandardowe rozwiązania i stosowanie indywidualnych warunków obsługi. Podkreśla, że oferta kredytowa skierowana do przedsiębiorców charakteryzuje się kompleksowo-

ścią, prostotą, przejrzystością oraz atrakcyjnymi warunkami cenowymi. Istotnym atutem są jasne, wystandaryzowane zasady przeprowadzania oceny zdolności kredytowej klienta, które pozwalają na szybki i sprawny przebieg procesu kredytowego. Rogowski zaznacza, że banki, jako instytucje zaufania publicznego, w obliczu spowolnienia gospodarczego nie mogą poddawać się panice, a tylko obiektywnie dokonywać oceny ryzyka kredytowego.

- Każdy przedsiębiorca, który współpracuje lub zdecyduje się na współpracę z Bankiem BPS, będzie miał możliwość skorzystania z wielu produktów i usług bankowych, dedykowanych wyłącznie dla niego, które pomogą mu sprawniej zarządzać firmą, utrzymać jej płynność finansową oraz zmniejszyć koszty obsługi bankowej - zapewnia przedstawiciel GB BPS.

Suma bilansowa BPS sięga 9,4 mld zł (według stanu na 31 grudnia 2007 roku). Bank działa na terenie całej Polski. Poprzez sieć ponad 80 placówek obsługuje klientów korporacyjnych, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz klientów indywidualnych.

Adam Maciejewski

Wszystkie banki spółdzielcze w Polsce zrzeszone są, oprócz Krakowskiego BS działającego samodzielnie, w trzech Grupach: największej - Banku Polskiej Spółdzielczości (350 placówek), Spółdzielczej Grupie Bankowej (151) oraz Mazowieckim Banku Regionalnym (77). Rok 2008 był dla tego sektora wyjątkowo udany. BS zarobiły 914 mln zł, o ponad 30 proc. więcej niż rok wcześniej. Ich suma bilansowa zwiększyła się o 7,6 mld zł, do 56,5 mld zł. Gorsze wyniki niż rok wcześniej wykazało tylko 58 banków na 579 funkcjonujących w Polsce. Banki spółdzielcze chcą wykorzystać swoją dobrą sytuację finansową i przyciągnąć nowych klientów. W odróżnieniu od banków komercyjnych, które odnotowują brak płynności, w spółdzielczości występuje nadpłynność, czyli nadwyżka depozytów nad kredytami. Łącznie na koniec ubiegłego roku ta kwota wyniosła 13,5 mld zł (źródło: Rzeczpospolita, 26 czerwiec 2009 r.).

