

Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie programu kredytowego Citibanku Handlowego

Wprowadzenie..... 1

Rozdział 1

Krótką historią Banku Handlowego.

1. Powstanie programu kredytowania małych i średnich przedsiębiorstw 5

1.1. Połączony portfel..... 5

1.2. Wnioski z poprzednich programów..... 5

1.3. Portfel Departamentu Małych Przedsiębiorstw..... 8

1.3.1. Dane liczbowe do portfela DMP..... 8

1.3.2. Analiza portfela DMP z punktu widzenia działalności banku..... 12

1.4. Strategia działalności..... 13

1.4.1. Decyzje strategiczne..... 13

1.4.2. Strategia na przyszłość..... 15

1.5. Główne założenia programu..... 15

1.5.1. Główne różnice w porównaniu z poprzednim programem..... 15

1.5.2. Inne ważne zasady kredytowania..... 17

1.6. Marketing oraz proces sprzedaży..... 18

1.7. Główne zasady obsługi klientów..... 18

1.7.1. Systemy..... 18

1.7.2. Zarządzanie portfelem..... 19

Rozdział 2.

Sytuacja gospodarcza /strategia.

2.2. Pozycja konkurencyjna.....	20
2.2.1. Główni konkurenci i ich strategia.....	20
2.2.2. Profil klienta rozmiaru 0.....	22
2.2.3. Mocne i słabe strony banków.....	24
2.2.4. Wyniki badań na temat konkurencji.....	25
2.2.5. Pakiety produktów dla małych firm w ofercie banków.....	27
2.2.6. Podstawowe produkty kredytowe oferowane małym firmom.....	31
2.3. Krótkie przedstawienie oferty kredytowej Citibanku.....	32
2.3.1. Główne elementy oferty kredytowej.....	32
2.3.2. Znajomość marki BHW.....	33
2.4. Cele strategiczne oraz finansowe.....	34
2.4.1. Aktywizacja klientów portfelowych i udział Citibanku w rynku.....	34
2.4.2. Główne założenia.....	35
2.5. Selekcja i penetracja segmentów.....	36
2.5.1. Sytuacja polskich przedsiębiorstw.....	36
2.5.2. Selekcja rynku.....	37
2.5.3. Wyodrębnione segmenty.....	38

Rozdział 3.

Kryteria Doboru Klienta i Kryteria Akceptacji Ryzyka.

3.1. Kryteria Doboru Klienta.....	41
3.1.1. MLZK do wysokości 1,2 mln PLN (300 tys USD).....	42
3.1.2. MLZK powyżej 1,2 mln PLN (300 tys USD).....	42
3.1.3. Definicje do KDK.....	43
3.2. Kryteria Akceptacji Ryzyka.....	48
3.2.1. Struktura limitów.....	48
3.2.2. Strategia cenowa.....	49
3.2.3. Zabezpieczenia.....	55
3.2.4. Programy produktowe.....	70

Rozdział 4.

Obsługa procesu kredytowego.

4.1. Uruchomienie procesu kredytowego.....	71
--------------------------------------------	----

4.1.1. Schemat procesu kredytowego.....	71
4.1.2. Wymagana dokumentacja.....	73
4.1.3. Proces zatwierdzania.....	74
4.1.4. Uruchomienie srodków.....	79
4.1.5. Wskazniki efektywnosci.....	80
4.2. Windykacja kredytu.....	80
4.2.1. Wczesne ostrzeganie.....	80
4.2.2. Miekka windykacja.....	82
4.2.3. Restrukturyzacja.....	84
4.2.4. Windykacja.....	86

Rozdział 5.

Zarządzanie portfelem.....89

Zakończenie.....90

Bibliografia.....91