

Marek Koszykowski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KRYTERIA OCENY EFEKTYWNOŚCI BANKOWYCH PRODUKTÓW KREDYTOWYCH

1. Wstęp

Celem artykułu jest porównanie różnych kryteriów stosowanych do oceny efektywności kredytowych produktów bankowych. Przygotowana przez bank oferta produktów kredytowych ma duże znaczenie dla sukcesu banku na rynku. Wybranie zaś właściwych kryteriów oceny efektywności produktów kredytowych wpływa na tę ofertę. Również ocena efektywności przyczynia się do podejmowania przez kierownictwo banku odpowiednich decyzji strategicznych, dlatego też bardzo istotny jest odpowiedni wybór kryteriów efektywności produktów kredytowych.

Produkt jest określany jako element w ofercie banku, natomiast usługa to proces dostarczenia tego produktu. L. Mazurkiewicz [Mazurkiewicz 2002, s. 81] wyróżnia trzy podstawowe części (poziomy) produktu bankowego – produkt właściwy, produkt rzeczywisty i produkt poszerzony. Produkt właściwy to cel, któremu służy produkt bankowy. Jest nim podstawowa korzyść, jaką uzyskują klienci, nabывая produkt od banku. W tym rozumieniu produkty kredytowe to te, które dają możliwość uzyskania od banku środków pieniężnych na pewien okres i za pewną opłatą. Oprócz zwykłych kredytów zaliczyć można do nich różne inne produkty, takie jak faktoring czy akredytywa. Jednak wszystkie one mają ten sam cel, we wszystkich bank angażuje pewien kapitał własny na zaoferowanie klientowi środków pieniężnych.

Produkt rzeczywisty i produkt poszerzony obejmują – oprócz podstawowego celu produktu bankowego – również dodatkowe korzyści. Wystarczy tylko wymienić te korzyści. W wypadku produktu rzeczywistego są to:

- korzyści wynikające z umowy produktu bankowego,
- korzyści dostarczane przez usługi, świadczone w celu realizacji tych warunków,
- korzyści wynikające z poziomu świadczonych usług.

Natomiast w wypadku produktu poszerzonego dochodzą jeszcze:

- korzyści wynikające z wrażenia, jakie wywiera zewnętrzny i wewnętrzny wygląd miejsca sprzedaży produktu bankowego,
- korzyści wynikające z wrażenia, jakie wywiera zachowanie personelu.

Ocena efektywności produktów kredytowych jest częścią oceny efektywności ekonomicznej banku. Jak pisze L. Czachowski [Czachowski 1997, s. 73], głównym celem oceny efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa (a więc i banku) jest dostarczenie kierownictwu przedsiębiorstwa niezbędnych przesłanek dla sformułowania strategii pozwalającej osiągnąć wysoki stopień realizacji jego oczekiwań. Stąd ocena efektywności produktów kredytowych powinna dostarczyć kierownictwu banku odpowiednich przesłanek dla ustalenia portfela kredytowego (zestawu produktów kredytowych) banku. Do trzech podstawowych funkcji oceny efektywności należą:

- funkcja ewaluacyjna, czyli bezpośrednie porównanie wyników i nakładów,
- funkcja rozwojowa, odnosząca się do wykrycia i ukierunkowania możliwości konkurencyjnych i rozwojowych banku,
- funkcja kontrolna, tj. porównanie efektywności uzyskanej z zamierzoną.

Ocena efektywności, która dostarcza informacji kierownictwu banku, należy do zadań analizy finansowej w banku [Helfert 2004, s. 143]. W ramach analizy finansowej ocena efektywności produktów bankowych jest przeprowadzana w dziale controllingu. Do zadań controllingu [Kulińska-Sadłocha 2003, s. 58] należą wspieranie kierownictwa banku przy formułowaniu i wzajemnym dostosowywaniu wszystkich celów częściowych banku oraz koordynacja pojedynczych czynności i obszarów działalności banku ze względu na te cele.

Ocena efektywności, polegająca na porównaniu efektów z nakładami niezbędnymi do ich uzyskania, składa się z rachunku efektywności oraz opisowej oceny efektywności [Rachunek... 1998]. W rachunku efektywności produktu kredytowego ocena jest sformalizowana przez wprowadzenie formuł algebraicznych oraz wyrażanych wartościowo elementów nakładów i efektów związanych z tym produktem. Z kolei w opisowej ocenie efektywności ocena jest przeprowadzana według schematów niesformalizowanych logicznie, często są w niej używane opinie ekspertów.

Istnieją różne kryteria oceny efektywności. Kryterium to cecha, na podstawie której dokonuje się oceny, określenia lub zaklasyfikowania czegośkolwiek. Za kryterium uważa się też miernik, który jest podstawą oceny, sprawdzeniem sądu. Dlatego za kryteria oceny efektywności można uznać mierniki służące do oceny tej efektywności.

Dla produktów kredytowych warto przeprowadzić porównanie kryteriów, szczególnie przeanalizować te, które uwzględniają ryzyko w ocenie efektywności produktów kredytowych, w Polsce rzadko stosowane. Użyte kryteria mają wpływ na ofertę produktów kredytowych, ważny jest wybór tych produktów, które przy-

nosityby wysokie dochody, a jednocześnie dobrze zabezpieczałyby bank przed ryzykiem. Przy ocenie efektywności ważne jest również uwzględnienie efektywności opisowej, która od dawna jest wykorzystywana w firmach. Obecnie istnieją takie metody jak np. strategiczna karta wyników, które pozwalają oceniać łącznie nakłady i efekty finansowe oraz efekty niewymierne.

W kolejnych częściach artykułu zostanie dokonany przegląd kryteriów służących do oceny efektywności kredytowych produktów bankowych. Na początku zostaną omówione kryteria klasyczne, następnie kryteria uwzględniające koszt kapitału własnego. Następnie zostaną przedstawione kryteria uwzględniające ryzyko produktów bankowych, ostatnie zaś zostaną omówione opisowe kryteria oceny efektywności.

2. Klasyczne kryteria

Klasycznym kryterium oceny efektywności jest zysk uzyskiwany na danym produkcie kredytowym. Z dwóch elementów, z których wylicza się zysk na produkcie bankowym, łatwiej jest policzyć przychody, natomiast ustalenie kosztów jest zadaniem trudniejszym. Ze względu na obszerność problematyki kalkulacji kosztów produktów bankowych, wystarczy na potrzeby tego artykułu przypomnieć, że istnieją różne metody ustalania tych kosztów (np. kalkulacja kosztów produktów metodą *activity based costing* [Kaplan, Cooper 2000]). Oczywiście, te koszty na ogół są wyliczane z pewnym przybliżeniem. We wszystkich finansowych kryteriach efektywności koszty występują jako nakłady. Dlatego warto pamiętać, że nieprawidłowa ich kalkulacja może wpłynąć na całą ocenę efektywności produktu kredytowego.

Zysk jako kryterium oceny efektywności dobrze porównuje przychody (wyniki uzyskane za pomocą nakładów) z kosztami (nakładami). Jednak podstawową jego wadą jest nieuwzględnianie wszystkich nakładów. Przy jego liczeniu nie są brane pod uwagę ani wielkość zaangażowanego kapitału, ani ryzyko (wyrażane np. jako wielkość potencjalnej straty) dotyczące produktu dla banku, które jest szczególnie istotne przy ocenie produktów kredytowych.

Drugim klasycznym kryterium oceny efektywności jest zwrot z zaangażowanych aktywów (ROA).

$$ROA = \frac{\text{zysk na produkcie kredytowym}}{\text{aktywa zaangażowane w produkt kredytowy}}. \quad (1)$$

Wskaźnik ten uwzględnia dodatkowe nakłady – aktywa zaangażowane w dany produkt kredytowy. Pozwala on ocenić, jak efektywnie wykorzystywane są aktywa do osiągnięcia określonego zysku na produkcie. Przyporządkowanie aktywów do produktu nie jest szczególnie trudne w bankach. Jeżeli bank sprzedaje produkt kredytowy klientowi, to wie, jaką kwotę angażuje w ten produkt – jest to właśnie wielkość zaangażowanych aktywów. Jednak dla kierownictwa banku stopa zwrotu

uzyskiwana z kapitałów własnych zaangażowanych w dany produkt jest istotniejsza niż stopa uzyskiwana z całych aktywów przeznaczonych na ten produkt.

Uwzględnienie kapitału alokowanego do produktów bankowych jest szczególnie istotne również dlatego, że banki obowiązują ściśle normy adekwatności kapitałowej. Organy nadzoru bankowego (w Polsce jest to Komisja Nadzoru Bankowego) wymagają, aby minimalna wartość współczynnika wypłacalności według Umowy kapitałowej z 1988 r., określonego jako relacja wielkości kapitałów własnych do aktywów oraz zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem, została ustalona na poziomie 8%. Wymóg ten sprawia, że wielkość akcji kredytowej prowadzonej przez bank jest ograniczona przez wielkość kapitału własnego. Jak to zostało wspomniane wcześniej, istnieje możliwość ustalenia wielkości aktywów przeznaczonych na dany produkt kredytowy, wówczas to zgodnie z wymaganiami nadzoru bankowego musi zostać przypisany temu produktowi pewien kapitał własny. Wielkość minimalnej alokacji kapitału w metodzie standardowej jest określona w odpowiednich przepisach, natomiast bank może stosować także własną metodę alokacji kapitału, która jednak musi spełniać kryteria określone przez nadzór bankowy.

Do uzyskania informacji o zwrocie z kapitałów zaangażowanych w dany produkt używane jest trzecie kryterium – wskaźnik ROE:

$$\text{ROE} = \frac{\text{zysk na produkcie kredytowym}}{\text{kapitał zaangażowany w dany produkt}} \quad (2)$$

Wskaźnik ten ma duże znaczenie dla oceny efektywności środków zaangażowanych przez bank w dany produkt kredytowy. Pozwala on stwierdzić, które produkty kredytowe dają wyższą stopę zwrotu, czyli bardziej przyczyniają się do wzrostu stopy zwrotu z kapitału banku. Jednak wskaźnik ten ma dwie podstawowe wady, nie uwzględnia on bowiem ryzyka banku oraz kosztu pozyskania kapitału. Tę drugą wadę można ominąć w bardzo prosty sposób – można uznawać za efektywne tylko te produkty, dla których wartość ROE jest większa od kosztu kapitału własnego. Zagadnienie uwzględniania kosztów kapitału własnego zostanie dokładniej omówione w następniej części artykułu.

3. Kryteria uwzględniające koszt kapitału własnego

Kryteria uwzględniające koszt kapitału własnego są tworzone dla banku po to, aby nie podejmował on działań, które nie zwiększają jego wartości. Zwiększenie wartości banku następuje tylko wówczas, gdy stopa zwrotu z zaangażowanego kapitału jest wyższa od kosztu pozyskania tego kapitału przez bank. Akcjonariusze banku wymagają od niego uzyskiwania określonego zwrotu z zainwestowanego przez nich kapitału – jest to koszt tego kapitału. Im działalność banku jest bardziej ryzykowna, tym wyższej

stopy zwrotu żądają akcjonariusze [Uyemura, Van Deventer 1997, s. 21]. Dlatego koszt kapitału uwzględnia ryzyko banku, a nie ryzyko określonych produktów.

Podstawowym miernikiem, którego można używać do oceny efektywności produktów bankowych przy uwzględnieniu kosztu kapitału, jest ekonomiczna wartość dodana EVA (*economic value added*).

Wartość tę oblicza się ze wzoru [Matten 2000, s. 195]:

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - (\text{kapitał} \times k), \quad (3)$$

gdzie: k – koszt kapitału,

NOPAT (*net operating profit after tax*) – zysk po opodatkowaniu.

Jak pokazuje C. Matten [Matten 2000, s. 196], ekonomiczną wartość dodaną pojedynczego produktu kredytowego można obliczyć bez problemu.

Ekonomiczna wartość dodana nazywana jest inaczej zyskiem ekonomicznym. Dla produktu kredytowego oznacza ona to, o ile zysk uzyskany na danym produkcie jest wyższy od kosztów pozyskania kapitału na ten produkt. Dodatnia ekonomiczna wartość dodana wskazuje, które produkty kreują dodatkową wartość. Pozwala przez to określić, w jaką działalność należy inwestować kapitał. Jednak dodatnia ekonomiczna wartość dodana jest tym większa, im większy jest kapitał. Dlatego nie pozwala ona w pełni porównać dwóch produktów, dla których EVA jest dodatnia. Do tego porównania można użyć stopy zwrotu z kapitału. Jeżeli wiadomo, że oba produkty kreują wartość, to przy ograniczonych środkach lepszym wyborem powinien być ten, dla którego ROE jest wyższy.

Ekonomiczna wartość dodana jest to miara odnosząca się do pojedynczych okresów [Kulińska-Sadłocha 2003, s. 215] do oceny efektywności produktu może być wyliczona tylko w odniesieniu do jednego okresu. Jest to główne ograniczenie metody EVA. Stosowanie jej może doprowadzić do uznania za efektywne tych produktów, które w pojedynczym okresie mają dodatnią EVA, ale naprawdę pomniejszają wartość.

Istnieje jednak kryterium, które pozwala połączyć precyzję EVA z oceną efektywności w wielu okresach. Można wyceniać każdy produkt za pomocą wartości bieżącej netto (NPV) ekonomicznej wartości dodanej. Stopą dyskontową dla NPV jest w tym wypadku koszt pozyskania kapitałów własnych. Przy takiej stopie dodatnia wartość bieżąca netto danego produktu oznacza, że jest on efektywny, wartość ujemna zaś oznacza, że jest nieefektywny.

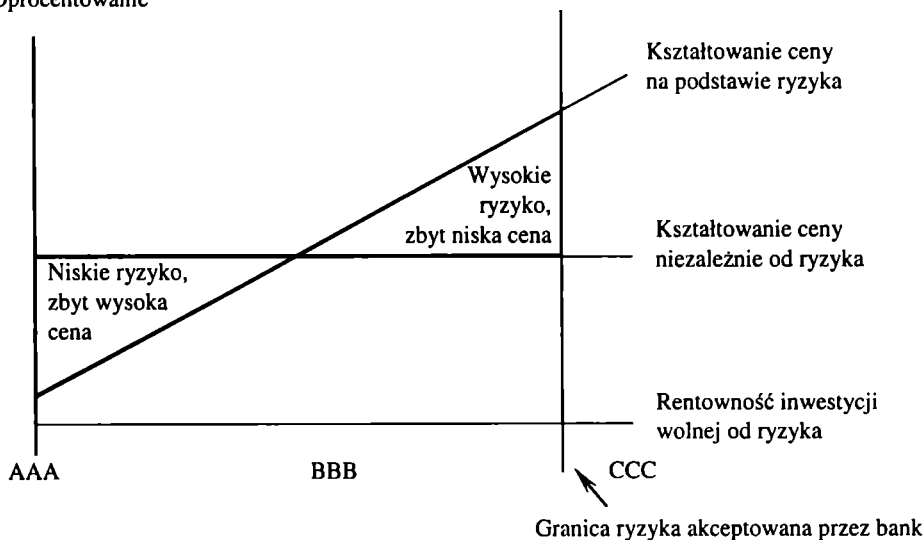
4. Kryteria uwzględniające ryzyko związane z produktami kredytowymi

Wszystkie wymienione kryteria efektywności produktów kredytowych miały jedną wadę – nie uwzględniały ryzyka konkretnego produktu. W przypadku zastosowania tych miar do produktów, które mają taką samą wartość jednego z po-

przednich mierników (np. ROE), różne zaś ryzyko poniesienia straty na zaangażowanym kapitale, nie zostanie wybrany najbardziej efektywny produkt. Stanie się tak mimo to, że produkt o najniższym ryzyku jest najbardziej opłacalny dla banku. Dlatego w przypadku oceny efektywności produktów kredytowych konieczne jest uwzględnienie również ryzyka [Gigol 2003, s. 243].

Kształtowanie się oprocentowania produktu kredytowego w zależności od ryzyka jest przedstawione na rys. 1. Produkty kredytowe są oferowane klientom, którym zgodnie z regulacjami bankowymi [Dziekoński 2003, s. 64] są przypisane określone ratingi. Na rys. 1 ratingi klientów są oceniane od wartości AAA (najmniejsze ryzyko) do CCC (najwyższe ryzyko). Z rysunku widać, że polityka nieróżnicowania premii za ryzyko powoduje pogorszenie portfela kredytowego banku przez odpływ najlepszych klientów, zwiększenie zaś zainteresowania produktami kredytowymi ze strony firm o wysokim ryzyku.

Oprocentowanie



Rys. 1. Wielkość premii za ryzyko

Źródło: [Dziekoński 2003, s. 68].

Aby dokładniej omówić kryteria uwzględniające ryzyko, warto najpierw przedstawić elementy, które składają się na cenę produktu kredytowego. Można wyróżnić następujące cztery elementy:

- koszty pozyskania pieniądza,
- koszty własne udzielenia i obsługi produktu kredytowego,
- standardowe koszty ryzyka,
- koszty kapitału ekonomicznego (regulacyjnego).

O ile dwa pierwsze składniki są zrozumiałe, o tyle standardowe koszty ryzyka i koszty kapitału ekonomicznego warto przedstawić dokładnie.

Bank, oferując produkty kredytowe, musi się liczyć z tym, że istnieje ryzyko nieodzyskania środków pieniężnych powierzonych klientowi. Gdy wielu klientów korzysta z produktów, istnieje pewien odsetek klientów, którzy nie zwrócą całości powierzonych im środków. Jest to normalne zjawisko w działalności bankowej, dlatego też należy uwzględniać koszty związane z poniesieniem takich oczekiwanych strat. Banki, które nie robiłyby tego, postępowałyby jak firma ubezpieczeniowa, która pobierałaby składki i liczyła, że nikt nie wystąpi wobec niej z wnioskiem o odszkodowanie. Aby zrównoważyć koszty oczekiwanych strat, bank musi, podobnie jak firma ubezpieczeniowa, przenieść koszty tych strat na klientów. Koszty te będą płacili wszyscy klienci, nawet ci, którzy wywiązują się z zobowiązań wobec banku. To, jaką premię za ryzyko zapłaci klient, zależy od rodzaju produktu, jego zdolności kredytowej, mierzonej prawdopodobieństwem niewywiązania się z zobowiązań, oraz od warunków transakcji.

Ze względu na to, że faktyczne straty, które bank poniesie, mogą być wyższe od strat oczekiwanych, konieczne jest stworzenie pewnego zabezpieczenia, gdyby taka sytuacja wystąpiła. W ten sposób bank może zabezpieczyć się przed nagłą utratą płynności. Służy do tego kapitał dostarczany przez akcjonariuszy, nazywany kapitałem ekonomicznym. Ponieważ z punktu widzenia akcjonariuszy kapitał ten jest inwestycją, przeto żądają oni pewnej rentowności za niego. Kapitał ekonomiczny odróżnia się od kapitału własnego, służącego do wyliczania wartości ROE, wielkością kapitału alokowanego do produktu. Kapitał ekonomiczny jest wyliczany tak, aby zapewnić pokrycie nieoczekiwanych strat przy pewnym poziomie ufności, natomiast kapitał własny brany do wyliczania ROE jest alokowany do produktu w inny sposób, np. z użyciem metody standardowej z Nowej umowy bazylejskiej.

Straty nieoczekiwane zależą przede wszystkim od zmienności oczekiwanych zysków. Im większa ta zmienność, tym większy jest kapitał potrzebny jako zabezpieczenie. Kapitał potrzebny na pokrycie ryzyka, inaczej kapitał ekonomiczny lub VAR (*value at risk* – wartość zagrożona), oblicza się według następującego wzoru:

$$\text{kapitał ekonomiczny} = \frac{\text{zyski zagrożone}}{r}, \quad (4)$$

gdzie: r – stopa procentowa.

Zyski zagrożone są obliczane według wzoru:

$$\text{zyski zagrożone} = k\sigma_e, \quad (5)$$

gdzie: k – stała,

σ_e – odchylenie zysków (lub przychodów) z produktów bankowych.

Chodzi po prostu o to, że zyski zagrożone oznaczają pewną liczbę (k) odchyień standardowych rozkładu zysków.

Dwa podstawowe kryteria służące do oceny efektywności produktów bankowych z uwzględnieniem ryzyka to wskaźniki RORAC i RAROC. Są to wskaźniki modelu pomiaru dochodowości uwzględniającego ryzyko, inaczej modelu RAPM (*risk-adjusted performance measurement*). Wskaźnik RORAC oznacza rentowność kapitału skorygowanego o ryzyko (*return on risk-adjusted capital*), natomiast RAROC to skorygowana o ryzyko rentowność kapitału (*risk-adjusted return on capital*). Oprócz tych wskaźników są jeszcze inne, podobne [Matten 2000, s. 74]. Wszystkie te wskaźniki są oparte na potencjalnej zmienności wartości danej transakcji.

$$\text{RORAC} = \frac{\text{zysk}}{\text{VAR}}, \quad (6)$$

$$\text{RAROC} = \frac{\text{zysk} - \text{zyski zagrożone}}{\text{VAR}}. \quad (7)$$

Główną zaletą tych kryteriów jest możliwość porównania efektywności produktów bankowych z uwzględnieniem ryzyka. Możliwe jest ustalenie, który z dwóch produktów o takim samym zysku, różnym zaś ryzyku jest najbardziej efektywny. Ważnym efektem korzystania z tych wskaźników jest możliwość prawidłowego wyceniania produktów bankowych – nadawania wyższej ceny tym bardziej ryzykownym, natomiast niższej tym mniej ryzykownym. Takie kryteria oceny efektywności mogą się przyczynić do polepszenia akcji kredytowej banków w Polsce, a tym samym do obniżenia cen produktów kredytowych, szczególnie produktów oferowanych klientom o wysokiej wiarygodności kredytowej.

Aby ocena efektywności za pomocą wskaźników modelu RAPM była zgodna z systemem tworzenia wartości dla akcjonariuszy, wystarczy tylko określić odpowiednie wartości progowe tych wskaźników. Można wówczas ustalić, które produkty tworzą wartość, które zaś ją niszczą.

Istnieją dwa podstawowe problemy przy wyliczaniu wskaźników modelu RAPM. Po pierwsze, VAR jest wartością, którą należy estymować, czyli wskaźniki zależą od prawidłowej estymacji VAR. Po drugie, w odniesieniu do różnych wskaźników modelu RAPM uzyskiwane są takie wartości wskaźników, które nie zawsze jest łatwo interpretować.

Obecnie tworzona jest nowa umowa kapitałowa [Dziekoński 2003, s. 11] dla banków; jej wejście w życie ma nastąpić za kilka lat. Zgodnie z tą umową banki będą mogły stosować wewnętrzne modele oceny ryzyka w celu odpowiedniej alokacji kapitału. Prawie na pewno stosowanie przez banki własnych modeli stanie się dla nich opłacalne. Ponieważ w tych modelach stosowana jest wartość zagrożona, więc można się spodziewać, że wskaźniki oparte na tej wartości będą miały coraz większe znaczenie.

5. Kryteria opisowe

Oprócz kryteriów rachunku efektywności istnieją też opisowe kryteria oceny efektywności. Są one uzupełnieniem rachunku efektywności finansowej. Kryteria te polegają na wyróżnieniu pewnych cech, za pomocą których są oceniane efekty i nakłady związane z produktami kredytowymi. Są to np.:

- dopasowanie produktu do strategii banku,
- przyczynianie się produktu do pozyskania nowych klientów dla banku,
- lojalność klienta w stosunku do produktu.

Analizą takich cech jakościowych związanych ze sprzedażą i posiadaniem produktu w ofercie zajmuje się przede wszystkim dział marketingu. Analiza ta staje się coraz bardziej popularna. Łączne użycie kryteriów finansowych i jakościowych do oceny działań firm, w tym również do oceny banków, zostało zaproponowane w strategicznej karcie wyników, która jest stosowana w wielu instytucjach finansowych [Ittner, Larcker, Meyer 2003]. Podobna propozycja do oceny produktów finansowych wydaje się zasadna i warto byłoby sprawdzić, czy ma szansę przynieść sukces w Polsce. Można by na takiej karcie porównywać nakłady finansowe i efekty uzyskane dzięki tym nakładom – efekty zarówno finansowe, jak i te, które nie są wyrażane w pieniądzu.

Badanie na temat cech, które sprawiają, że nowy produkt finansowy (w tym również kredytowy) odnosi sukces w Wielkiej Brytanii, przeprowadzili C. Storey i C. Easingwood [Storey, Easingwood 1996]. Cechy wyróżnione przez nich mogą być również kryteriami oceny efektywności produktów kredytowych w Polsce, jednak takie badanie należałoby przeprowadzić. Według ich badań w sektorze finansowym przewaga produktowa nie jest podstawowym elementem sukcesu produktu. Za to do najważniejszych kryteriów, określających, czy produkt odniósł sukces, należą:

- efektywna komunikacja,
- dopasowanie produktu do całej oferty banku,
- efektywna dystrybucja,
- jakość elementów materialnych związanych z produktem bankowym (np. jakość karty kredytowej, wniosku kredytowego),
- jakość usługi dostarczenia produktu.

Powodem zastosowania kryteriów opisowych może być duża konkurencja na rynku produktów kredytowych. W takiej sytuacji zarządzający starają się osiągnąć przewagę konkurencyjną za pomocą innych czynników niż finansowe – takich, które konkurencji będzie trudniej skopiować.

6. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego przeglądu kryteriów oceny efektywności bankowych produktów kredytowych można stwierdzić, że wprowadzić nie ma ideal-

nego kryterium przeprowadzenia tej oceny, jednak kryteria pozwalające uwzględnić ryzyko przy ocenie produktów kredytowych dają najwięcej informacji. Poza ryzykiem pozwalają uwzględnić także wszystkie inne elementy brane pod uwagę przez pozostałe kryteria finansowe oceny efektywności. Ich główna wada – skomplikowany sposób szacowania kapitału ekonomicznego przy istniejących możliwościach banków w zakresie analizy danych, nie powinna stanowić przeszkody. Dobrym uzupełnieniem rachunku efektywności są kryteria opisowe oceny efektywności. W przypadku rozważania wprowadzenia na rynek dwóch produktów kredytowych o tej samej wartości, według kryterium finansowego, kryteria opisowe mogą pomóc rozstrzygnąć, który z tych produktów warto wprowadzić.

Literatura

- Czachowski L., *Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego*, UG, Gdańsk 1997.
- Dziekoński P., *Nowa bazylejska umowa kapitałowa – konsekwencje dla rynku kredytowego*, „Materiały i Studia NBP”, Warszawa, czerwiec 2003.
- Gigol K., *Podstawy tworzenia planu finansowego banku*, Twigger, Warszawa 2003.
- Helfert E., *Techniki analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2004.
- Ittner C, Larcker D., Meyer M., *Subjectivity and the Wiegthing of Performance Measures: Evidence from a Balanced Scorecard*, „The Accounting Review” 2003 vol. 78, nr 3.
- Kaplan S., Cooper R., *Zarządzanie kosztami i efektywnością*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000.
- Kulińska-Sadłocha E., *Controlling w banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Matten C., *Zarządzanie kapitałem bankowym*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000.
- Mazurkiewicz L., *Marketing bankowy*, Difin, Warszawa 2002.
- Rachunek ekonomiczny w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, red. W. Kurek, UMCS, Lublin 1998.
- Storey C., Easingwood C., *Determinants of New Product Performance: A Study in the Financial Services Sector*, „International Journal of Service Industry Management” vol. 7, Bradford 1996.
- Ujemura D., Van Deventer D., *Zarządzanie ryzykiem finansowym w bankach*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1997.

THE CRITERIA OF CREDIT PRODUCTS' EFFICIENCY EVALUATION

Summary

In the paper there are described criteria used to evaluate efficiency of credit products in a bank. There are presented mainly the financial criteria, from earnings to risk adjusted criteria.