

Srbsko bančništvo: kako daleč od slovenskega?

Klaus Schuster
finance@finance.si



Na razvijajočih se trgih, kakršen je srbski, vladajo velika pričakovanja in veliko delničarjev, tako institucionalnih kot zasebnih, želi vsako četrletje videti nove rekorde.

V Srbiji, trgu s 7,6 milijona prebivalcev (brez Kosova), se za odjemalce bori 33 bank. Vse tri največje banke - največje glede na celotno vrednost njihovih sredstev 30. septembra 2007 - so v tuji lasti. Banca Intesa, Raiffeisen in Hypo Alpe-Adria si delijo skupaj 30 odstotkov srbskega bančnega trga. Mnoge so še vedno (ali vsaj deloma) v lasti Republike Srbije, zato se v Srbiji že pripravljajo na nov krog privatizacije.

Različna pričakovanja

Tržno nepomembne banke, kot sta Privredna banka Pančevo ali Kredi banka Kragujevac, bi morali prodati že pred leti, vendar se zanje doslej še ni našel kupec. Zato bo po enem od scenarijev vlada najprej poskrbela za njihovo prestrukturiranje in jih potem poskušala vnovič prodati. Poštanska štedionica in Srpska banka se bosta najverjetneje spet združili, kot sta to poskušali že leta 2006, ko jima združitev, kot se je šepeotalo v bančnih krogih, baje ni uspela zato, ker naj se aktiva in pasiva v njunih bilancah ne bi ujemale.

Koncentracija bank

Privredna banka Beograd, v kateri ima Republika Srbija skoraj 20-odstotni lastniški delež, se tudi pripravlja na privatizacijo. Banka je, kot je mogoče opaziti v številnih krajih zunaj Beograda, v letu 2007 veliko vlagala v širitev svojega omrežja poslovalnic - in to je ponavadi jasno znamenje takšnih priprav. Potem sta tu še Čačanska banka in Komercijalna banka, v katerih ima EBRD kot strateški partner 25- in 24-odstotni delež, njun večinski delničar pa je Republika Srbija z 39-odstotnim lastniškim deležem v obeh.

Sam ne pričakujem, da bi na srbski trg zaradi teh privatizacij vstopilo večje število novih mednarodnih bančnih skupin, saj jih je večina na njem že navzočih. Bolj kot to napovedujem koncentracijo tamkajšnjih bank - da bo ta ali ona mednarodna bančna skupina izkoristila priložnost, razširila svoje omrežje s prevzemom ene od prej omenjenih bank in se bo skupno število bank zmanjšalo pod 30.

Slovenija je zaprt bančni trg

Popolnoma drugačne so razmere v Sloveniji: čeprav je koncentracija bank na slovenskem trgu že zdaj razmeroma velika - 24 bank se poteguje za dva milijona prebivalcev -, bo zelo kmalu začela poslovati še prva banka s področja neposrednega bančništva, poleg tega pa se govori, da bo novo banko ustanovil še eden od slovenskih skladov

zasebnega kapitala, kar pomeni, da bosta to že 25. in 26. banka na tako malem trgu.

A še bolj osupljivo je dejstvo, da imajo tri največje banke na slovenskem bančnem trgu skupaj skoraj 50-odstotni tržni delež ter da je večinski lastniški delež v vseh treh bankah še vedno v rokah slovenskih delničarjev! Prepričan sem, da bi danes vsak mednarodni vlagatelj Slovenijo prej videl kot zaprt, monopolistični sistem, in ne kot odprt bančni trg.

Posojila niso več »en in edini« produkt v Srbiji

Če bomo sledili raziskovalcem in ekonomistom iz Raiffeisen International, Unicredit ali Deutsche Bank, bomo v prihodnje lahko pričali še večjemu usmerjanju delovanja na področje bančnega poslovanja s prebivalstvom kot v zadnjih nekaj letih. Razlog za to je, da postajajo demografske sestave na trgih, kot je Srbija, čedalje bolj podobne tistim na zahodu: mlade družine ne želijo več živeti v skupnem gospodinjstvu z eno ali dvema drugima generacijama, upokojenci imajo nekaj več denarja za polnjenje hranilnih knjižic svojih vnukov in podobno.

Po drugi strani Narodna banka Srbije nalaga ogromne omejitve zato, da bi se rast obsega posojil obdržala na zelo nizki stopnji. Eden od takšnih ukrepov je obvezna 45-odstotna rezerva, ki pomeni, da morajo banke v narodni banki deponirati 45 centov od vsakega pridobljenega evra. Ali z drugimi besedami: če banka odjemalcem, ki pri njej hranijo svoj denar, plača pet odstotkov, mora posojilojemalcem za posojila zaračunati najmanj devet odstotkov, če želi zgolj pokriti stroške, ki jih ima zaradi omejitve narodne banke.

Sicer pa je bilo po mojem mnenju to omejevanje doslej tudi nujno, saj so banke v Srbiji goreče teknovala za tržni delež in je vsaka poskušala prekašati druge z bolj privlačno ponudbo: do 35 let dolgi roki zapadlosti, dve do tri leta dolgi moratoriji na odplačevanje in posojila v tuji valuti (pri tem kot tujo valuto ne mislim evra) bi morali vsakemu olajšati dostop do posojila, ne glede na to, da njegov prihodek ne ustreza odplačilnim obrokom.

Zato morajo banke iskati druge vire prihodka. Že v letu 2006 so se začele ukvarjati z vrednostnimi papirji ali pa so celo ustanovile lastne vzajemne sklade, zelo privlačna pa je nenadoma postala tudi prodaja zavarovalnih polic prek bančnih omrežij.

Napredne slovenske storitve

V Sloveniji je drugače, saj obvezne rezerve niso več nujno potrebne, da bi boj za najboljšega odjemalca lahko ohranjali na razumni ravni. Za srbske razmere bi to pomenilo, da bi se razlika iz prej omenjenega preprostega primera, denimo v višini 400 odstotnih točk, lahko prenesla na odjemalce in bi

F ŠTEVILKI

33

► bank posluje v Srbiji.

bila posojila za srbske odjemalce precej cenejša.

Poleg tega pa je v portfelju produktov slovenskih bank mogoče najti tudi že tako napredne storitve, kot so finančno zavarovanje ali finančno načrtovanje za premožne stranke in upravljanje premoženja.

Razvoj sistemov za obvladovanje tveganj in poslovna rast nista vzporedna

Na razvijajočih se trgih, kakršen je srbski, vladajo velika pričakovanja in veliko delničarjev, tako institucionalnih kot zasebnih, želi vsako četrletje videti nove rekorde. Banke z zgolj trajno rastjo se jim ne zdijo dovolj privlačne, namesto k njim vlagateljski kapital vleče k tistim, ki imajo največje število odjemalcev, največje omrežje podružnic, najbolj razširjen obseg poslovanja.

Toda kaj bodo vodje bank storili, ko trg nekega dne ne bo več omogočal nizanja izjemnih števil, obsegov, izboljšav? Svojih delničarjev jim takrat nikakor ne bo uspelo prepričati, saj jim ti ne bodo hoteli verjeti, da njihov razvijajoči se trg kar na lepem ne prinaša več velikih donosov. Zato bodo menedžerji bodisi odpuščeni bodisi bodo morali delničarjem pripovedovati pravljice, ki jih ti želijo slišati.

Verjetno bi se v tem primeru našel tudi kakšen od menedžerjev, ki bi pomislil, češ kako zelo preprost je naš bančni posel, saj za povečanje kratkoročnih dobičkov tu res ni veliko različnih mo-

24

► bank posluje v Sloveniji.

žnosti: bodisi da banka prevzame večja tveganja, bodisi da njeno vodstvo začne »spreminjati podobo svojih poročil«. Pri čemer nobena od rešitev ni priporočljiva in, kot smo pred kratkim lahko videli pri številnih primerih iz mednarodne bančne skupnosti, se dolgoročno ne splačata.

Res je, gre za začarani krog in vsakemu vlagatelju bi svetoval, naj na razvijajočih se trgih, kakršen je Srbija, nikar ne pričakuje zgolj in neprestanih izjemnih dosežkov. Če vlagatelju uspe svoja pričakovanja ohraniti na razumni ravni, se bančni menedžerji ne bodo znašli pod pritiskom in tudi ne bodo padli v skušnjava, da storijo kaj napačnega.

V Sloveniji zaupanje ostaja

Slovenija je, moram priznati, kar se tega tiče, precej dobro uredila svoje bančno prizorišče. Razen nekaj - glede na velikost teh bank - manjših izgub se ni doslej poročalo še o ničemer zares pomembnem. To pa je glavno, kajti dokler odjemalci zaupajo svojim bankam in celotnemu bančnemu sistemu, toliko časa tudi nosijo denar na svoje bančne račune. ●

F INFO

► Klaus Schuster je lastnik svetovalnega podjetja Klaus Schuster Management Consulting, ki se ukvarja z menedžerskim svetovanjem ter razvojem in izvajanjem mednarodnih projektov za banke in finančne institucije.