

SEKTOR MA SIĘ ZNAKOMICIE

Bankowość to jeden z najzdrowszych i najlepiej rozwijających się sektorów gospodarki naszego kraju. Powinni o tym pamiętać wszyscy, którzy na siłę chcą mu „pomagać”.

JAN MAZUREK

Jak podaje Narodowy Bank Polski na koniec czwartego kwartału 2006 r. działalność operacyjną prowadziły 63 banki komercyjne (w tym 12 oddziałów instytucji kredytowych) oraz 584 banki spółdzielcze. W 11 bankach przeważał kapitał polski natomiast w pozostałych – zagraniczny. 19 banków należy w 100 proc. do kapitału zagranicznego.

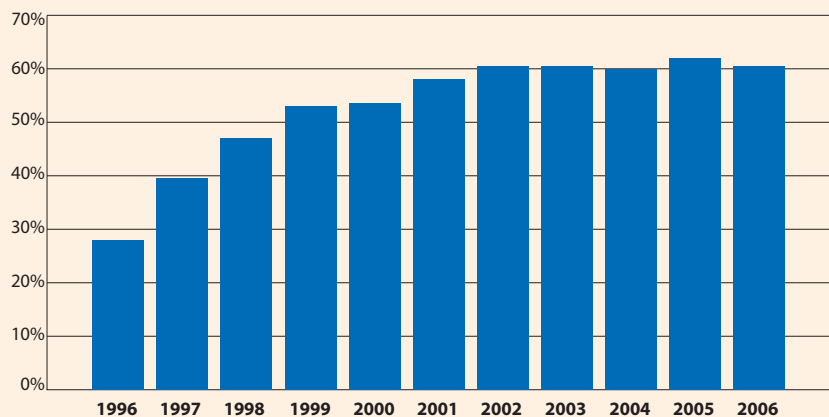
Był to kolejny rekordowy rok – aktywa wszystkich banków wzrosły o 16,1 proc., osiągając wartość 681 077,5 mln zł. Z tego aktywa banków komercyjnych stanowiły 638 958,5 mln zł. Dla porównania, w całym roku 2005 wzrosły one o 8,2 proc. Jak widać, dominującą pozycję zajmują banki komercyjne, których udział w aktywach sektora kształtuje się na poziomie 93,8 proc. – pozostałe należą do banków spółdzielczych. Wysoki ich przyrost w ubiegłym roku banki zawdzięczały wzrostowi należności kredytowych od podmiotów sektora niefinansowego. To wyniki wzrostu wartości kredytów dla gospodarstw domowych, w tym mieszkaniowych i konsumpcyjnych.

RZECZYWIŚCIE DOBRY ROK

Na koniec ubiegłego roku funkcjonowało w Polsce 8485 placówek krajowych banków komercyjnych, w tym 3786 oddziałów. W pozostałych bankach obsługę prowadziły centrale. Nastąpiła, i dalej postępuje, dynamiczna rozbudowa teleinformatycznych kanałów dostępu – nie ustępuje ona rozwiązaniom, jakie są stosowane na rozwiniętych rynkach finansowych. Niezależnie od tego banki modernizują istniejące placówki oraz tworzą nowe, dające możliwość obsłu-



Udział banków zagranicznych w kapitale zakładowym banków w Polsce (dane na koniec roku)



Źródło: Narodowy Bank Polski

gi na światowym poziomie, z łatwym dostępem do doradcy bankowego. Bankomaty można dziś spotkać również w wioskach.

Banki w Polsce oferują swym klientom wszystkie rodzaje kart płatniczych, pozwalających również na wypłatę oraz sprawdzenie salda w bankomacie. W 2006 r., wg danych Związku Banków Polskich, klienci banków posiadali 23,8 mln kart, a polskimi kartami płatniczymi zrealizowano 354 mln transakcji bezgotówkowych, co stanowiło 27,5 proc. wszystkich transakcji. Na stu mieszkańców naszego kraju przypada więc 51 kart płatniczych. Daleko nam jednak do Zachodniej Europy, w samej Wielkiej Brytanii wskaźnik ten wynosi 273. Błado wyglądamy także w wykorzystaniu kart w transakcjach bezgotówkowych w terminalach POS. Tam, w roku 2005, pojedynczą kartę wykorzystywano zaledwie 12,67 razy. W stosunku do Zachodu to przepaść, np. w Finlandii w tym okresie każda karta znalazła się w terminalu POS średnio 84 razy. Najmniejszym zaufaniem cieszą się karty płatnicze wśród Włochów, Maltańczyków, Słowaków i Greków.

Polski sektor bankowy dostosowuje się do wymagań różnych grup klientów, rozwijając sektor bankowości prywatnej. Na wzór banków operujących w krajach, gdzie poziom zamożności społeczeństwa jest znacznie wyższy, tworzy się departamenty zajmujące się

obsługą najzamożniejszych klientów. W ramach usługi private banking można korzystać z większej gamy wyrafinowanych produktów finansowych. Coraz częściej oferowane są usługi na specjalnych warunkach – np. zarządzanie bogactwem (wealth management) czy prowadzenie spraw osobistych (concierge, family office). Standard tych świadczeń zbliża się do wzorców zachodnich.

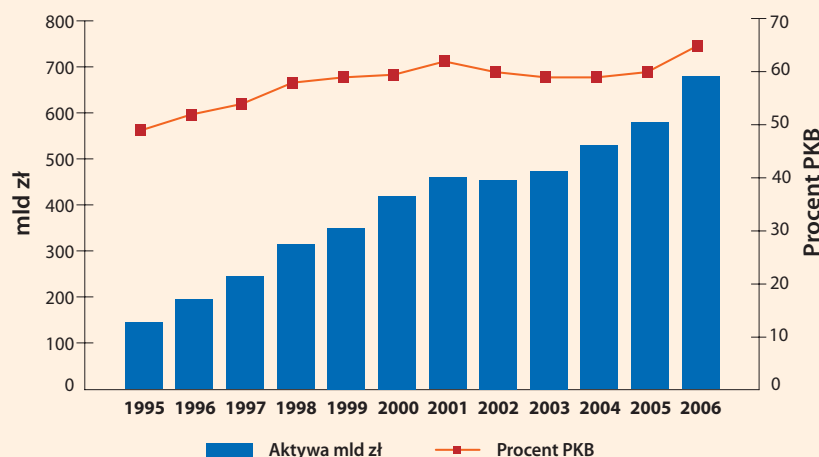
KOLEJNE WZROSTY

Większość wartości ekonomicznych za 2006 r. wykazuje pozytywne zmiany. Nastąpił dalszy wzrost przychodów z działalności operacyjnej – do 97 041,7 mln zł, tj. o 3,7 proc. w porównaniu z po-

przednim rokiem. Z tego udział banków komercyjnych stanowi 96,2 proc., a spółdzielczych 3,8 proc. Na te notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie przypada 71,5 proc. tych przychodów. Jeszcze szybciej rosły przychody z działalności bankowej – wzrosły o 4,1 proc. Ich udział w przychodach z działalności operacyjnej stanowił 88,6 proc. (rok wcześniej 88,3 proc.). Do 13,3 proc. zwiększył się udział przychodów z prowizji oraz – z 62,5 do 64,8 proc. – przychodów z tytułu odsetek od udzielonych kredytów i pożyczek. Spadł natomiast udział przychodów z operacji finansowych i wymiany walut.

Koszty działalności operacyjnej rosły wolniej niż przychody i za cały ubiegły rok wyniosły 84 152,9 mln zł (wzrost o 1,6 proc. w porównaniu z rokiem 2005). Ich udział w przychodach z działalności operacyjnej stanowił 86,7 proc. (wobec 88,5 proc. rok wcześniej). Banki komercyjne poniosły 96,4 proc. kosztów działalności operacyjnej, spółdzielcze – 3,6 proc. 70,6 proc. kosztów operacyjnych sektora poniosły banki giełdowe. Koszty działalności bankowej osiągnęły poziom 51 046,2 mln zł (wzrost o 0,1 proc. w stosunku do 2005 r.). Ich udział w kosztach operacyjnych stanowił 60,7 proc. (wobec 61,6 proc. w roku poprzednim). Analizując strukturę kosztów działalności bankowej, widzimy zwiększenie się udziału kosztów operacji finansowych i wymiany walut

Aktywa sektora bankowego w Polsce



Źródło: Narodowy Bank Polski

– z 65,6 do 67,4 proc. oraz prowizji (z 3,8 do 4,4 proc.). W 2006 r. obniżeniu uległ udział kosztów z tytułu odsetek – z 30,6 do 28,2 proc.

W efekcie wynik działalności bankowej za miniony rok osiągnął wartość 34 943,4 mln zł i był wyższy o 10,5 proc. w stosunku do wyniku za 2005 r. Stanowił on 36 proc. przychodów z działalności operacyjnej. Dla porównania rok wcześniej było to 33,8 proc. Z analizy struktury wyniku działalności bankowej widać, że nastąpił wzrost udziałów z tytułu prowizji (z 23,8 do 26,2 proc.), operacji finansowych (z 2,8 do 3,4 proc.) oraz przychodów z udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych o zmiennej kwocie dochodu (z 2,5 do 3,2 proc.). Nastąpiło to kosztem spadku udziału wyniku z wymiany walut z 12,2 do 8,6 proc. Nie zmienił się natomiast udział wyniku z tytułu odsetek – wyniósł 58,6 proc.

Wynik finansowy brutto za ubiegły rok wzrósł o 19 proc. i osiągnął ostatecznie wartość 13 014,2 mln zł. Banki komercyjne odnotowały wzrost o 20,1 proc., a spółdzielcze – o 1,7 proc.

Ostatecznie wynik finansowy netto wyniósł 10 647,6 mln zł, co stanowi wzrost o 16,9 proc. w stosunku do 2005 r. Tu również banki komercyjne były lepsze od spółdzielczych – osiągnęły wzrost o 17,9 proc., natomiast spółdzielcze odnotowały spadek wyniku finansowego netto o 0,5 proc. Nie można pominąć faktu, że 13 banków komercyjnych poniosło straty.

Wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto w omawianym okresie wyniosły odpowiednio 13,4 proc. oraz 11,0 proc., wobec 11,7 proc. oraz 9,7 proc. za rok poprzedni.

Wskaźnik zwrotu na aktywach (ROA) w roku 2006 wzrósł z 1,6 do 1,8 proc. Natomiast wskaźnik zwrotu na kapitale (ROE), osiągnął rekordową wartość 22,4 proc. W przypadku banków komercyjnych był on wyższy – 23,0 proc., a w spółdzielczych stanowił 14,7 proc. Rok wcześniej wskaźnik ROE dla sektora bankowego wyniósł 20,6 proc.

Wskaźnik kosztów CI dla całego sektora spadł z 61,5 do 58,6 proc., dla banków komercyjnych wyniósł 57,5 proc. Znacznie gorzej z kosztami radzą sobie

323 200,1 mln zł. Banki komercyjne miały w tym 93 proc. udziału, a spółdzielcze 7 proc. – podobnie jak przed rokiem. Nastąpił znaczący wzrost

ŚREDNIA WARTOŚĆ KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W WYBRANYCH MIASTACH (IV KWARTAŁ 2006)

Miasto	Średnia wartość kredytów
Warszawa	281 615,21 zł
Trójmiasto	220 307,92 zł
Kraków	219 803,88 zł
Wrocław	213 488,87 zł
Poznań	192 723,21 zł
Lublin	171 050,78 zł
Olsztyn	165 857,76 zł
Bielsko-Biała	146 102,12 zł
Katowice	134 715,04 zł

Źródło: Open Finance

banki spółdzielcze, dla których wskaźnik ten wyniósł 72,7 proc. Wymagane przez NBP minimum adekwatności kapitałowej spełniają wszystkie banki komercyjne.

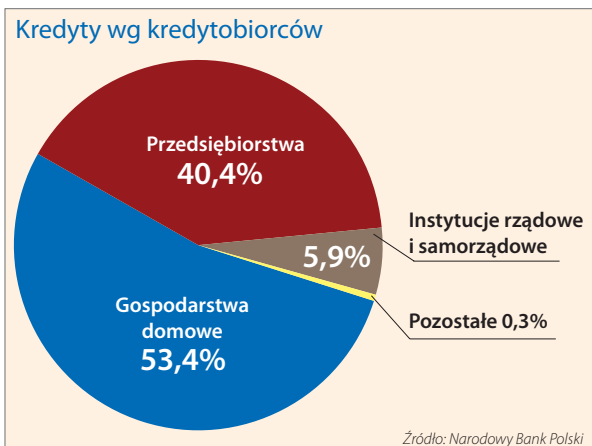
ROSNĄCE KREDYTY

Dynamicznie rozwija się od kilku lat akcja kredytowa. O jedną czwartą wzrosła wartość kredytów udzielonych sektorowi niefinansowemu – osiągnęła

udziału kredytów mieszkaniowych, które stanowiły 27,3 proc. kredytów dla sektora niefinansowego (wobec 22,9 proc. rok wcześniej). Znacznie mniejszy wzrost nastąpił w zakresie kredytów dla przedsiębiorstw – 14,5 proc. – których wartość osiągnęła 138 759,9 mln zł i w efekcie ich udział w kredytach udzielonych sektorowi niefinansowemu zmniejszył się z 46,9 do 42,9 proc. Wartość kredytów udzielonych przez banki gospodarstwu domowemu wzrosła do 183 430,3 mln zł, tj.

o 34,5 proc. w stosunku do stanu na 31 grudnia 2005 r. Kredyty mieszkaniowe wzrosły o 49,1 proc. i ich wartość osiągnęła poziom 88 181,6 mln zł. Wzrost zadłużenia gospodarstw domowych ogółem w 58,5 proc. został spowodowany przez wzrost zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych. Z analizy struktury pożyczek dla gospodarstw domowych wynika, że 81,1 proc. stanowiły kredyty dla osób prywatnych.





Znaczący wpływ na wzrost akcji kredytowej miał trwający już od kilku lat boom na nieruchomości, zwłaszcza mieszkania. Banki bardzo elastycznie dostosowały się do nowej sytuacji, wzbogacając ofertę i dostosowując ją do sytuacji różnych kredytobiorców. W efekcie rok 2006 był już trzecim rokiem boomu na rynku kredytów hipotecznych. Udzielono ich ponad 300 tys. o łącznej wartości około 42 mld zł. W wyniku tego zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu kredytów hipotecznych osiągnęło 78 173,4 mln zł, co stanowi 8 proc. PKB. Średnia wartość kredytu mieszkaniowego w czwartym kwartale 2006 r. wyniosła ok. 164 tys. zł i była wyższa o 29 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Największym powodzeniem cieszyły się kredyty walutowe, szczególnie denominowane we frankach szwajcarskich. Polacy zaciągnęli już ponad milion kredytów mieszkaniowych.

Związek Banków Polskich prognozuje, że w bieżącym roku zaciągnięte zostaną kredyty mieszkaniowe na kwotę 54 mld zł i pojawi się 380 tys. nowych klientów. Jeżeli sprawdzą się, to łączne zadłużenia polskiego społeczeństwa z tytułu kredytów hipotecznych będzie kształtować się na poziomie 12 proc. PKB, co jest jednak wartością znacznie niższą niż w rozwiniętych gospodarkach (w UE średnio 50 proc.) – podaje ZBP.

Tak dużemu wzrostowi kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych sprzyjało niskie oprocentowanie kredytów denominowanych w wa-

lutach obcych, szczególnie we frankach szwajcarskich. Kolejne istotne czynniki to silny wzrost cen nieruchomości oraz obawa o zaostrzenie polityki kredytowej ze względu na wprowadzenie w życie Rekomendacji „S”. Wiele osób chciało skorzystać z ostatniej szansy kupienia mieszkania przed koniecznością

zagwarantowania nieosiągalnych dla większości pułapów cenowych.

Według Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową relacja kredytów mieszkaniowych dla ludności do PKB w roku 2010 wyniesie 12–14 proc.

KONCENTRACJA SEKTORA

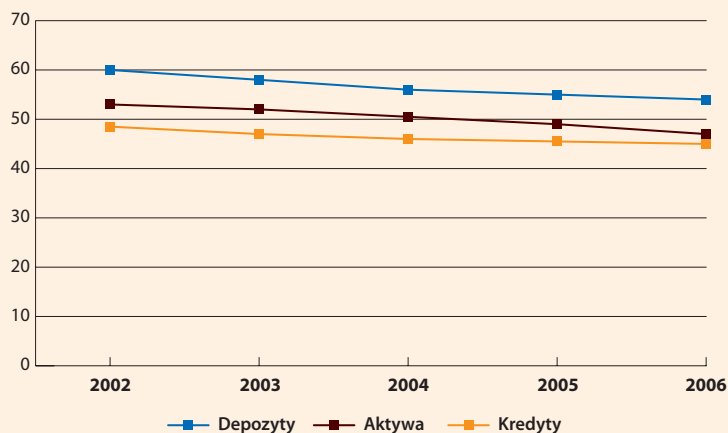
Poziom koncentracji w polskim sektorze bankowym jest dziś przedmiotem walki politycznej. Powstało przy tym wiele mitów i nieporozumień. Jednak jedynie liczby nie kłamią. Wskaźnik koncentracji polskiego systemu bankowego jest 5 razy niższy od średniej UE-15 i o 30 punktów procentowych mniejszy od średniej dla nowych członków Wspólnoty. Poziom koncentracji aktywów, depozytów oraz kredytów, mierzony za pomocą wskaźników udziału 5, 10 i 15 największych banków w rynku (CR), jak też indeksu Herfin-

dahla-Hirschmana (HH), spadł w 2006 r. we wszystkich kategoriach: aktywa, depozyty, kredyty. Jego wartości były znacznie niższe niż graniczne.

Dla wyjaśnienia podaję, że dla HH mniejszego od 0,1 sektor bankowy uważa się za nieskoncentrowany. A o koncentracji można mówić dopiero po przekroczeniu wartości $HH=0,18$. Od kilku lat wartość tego wskaźnika we wszystkich kategoriach: aktywa, depozyty i kredyty jest w naszym kraju znacznie niższa niż wartość 0,18. Stąd nikt nie może stawiać tezy o wysokiej koncentracji polskiego systemu bankowego, chyba że jest laikiem.

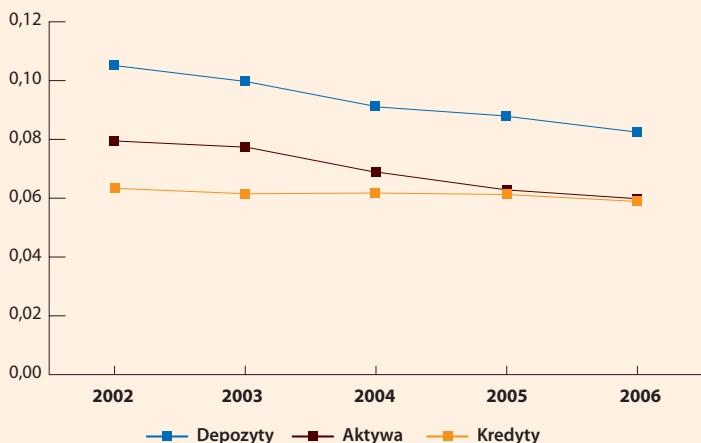
Wejście inwestorów zagranicznych do polskiego sektora bankowego przyczyniło się do jego dokapitalizowania, unowocześnienia i włączenia do międzynarodowego rynku. Umożliwia to finansowanie dużych projektów inwestycyjnych oraz wprowadzanie nowych technologii bankowych. Funkcjonujące u nas banki posiadają zazwyczaj rozbudowaną międzynarodową strukturę. Pozwala to na sprawne dokonywanie przez przedsiębiorstwa i osoby fizyczne przelewów zagranicznych, zawieranie transakcji na giełdach światowych czy rynku walutowym Forex. Nie bez znaczenia jest ułatwiony dostęp do kapitału znajdującego się na międzynarodowym rynku finansowym, na przykład poprzez organizację i plasowanie emisji euroobligacji nawet na odległych rynkach.

Udział 5 największych banków (proc.)



Źródło: Narodowy Bank Polski

Wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana



Źródło: Narodowy Bank Polski

Jak wynika z raportu Capgemini – World Retail Banking Report 2006, obejmującego badania w roku 2005 banki w 20 krajach, ceny podstawowych usług bankowych na świecie uległy obniżeniu o 1,5 proc. Spadek w tym zakresie odnotowano również w Polsce, w efekcie czego średni, roczny koszt podstawowych usług bankowych (profil lokalny) kształtował się na poziomie 79 euro i był nieznacznie wyższy od średniej światowej wynoszącej 76 euro. Dla porównania średni koszt w Europie bez strefy euro jest najwyższy w świecie i wynosi 84 euro, najniższy jest natomiast w Ameryce Północnej – 64 euro. Z kolei średni koszt korzystania z wystandaryzowanego koszyka usług bankowych (profil globalny) wyniósł w naszym kraju 81 euro przy średniej światowej 90 euro. Spadek cen usług bankowych w roku 2005 był wyższy niż w świecie, co wynika z coraz większego wykorzystania nowoczesnych kanałów dostępu (internet, call center, telefon komórkowy), konkurencji na rynku wymuszającej zmiany cen oraz umocnienie złotego. Jednak pobory Kowalskiego znajdują się na nieporównanie niższym poziomie niż na Zachodzie. Obecnie polskie banki stosują wiele zachęt dla korzystania z nowoczesnych kanałów dostępu. Prowizje za przelewy są wówczas kilkakrotnie niższe niż przy dokonywaniu tych operacji przy okienku kasowym. Przeszkodą dla powszechności wykorzystania tego ro-

dzaju udogodnienia jest niski poziom rozwoju informatyzacji społeczeństwa w Polsce. Jednak i w tej dziedzinie nastąpiło w ostatnich latach ożywienie. Dane Związku Banków Polskich mówią, że na koniec 2006 r. w polskim systemie bankowym funkcjonowało ponad 10 mln rachunków bankowych z możliwością obsługi przez internet. Jest to o 51,6 proc. więcej niż rok temu. Aby lepiej uzmysłowić skalę „skoku” na banki internetowe, jakiego dokonali Polacy, podam, że w latach 2001–2006 ilość rachunków internetowych wzrosła 18 razy. Szacuje się, że

z takich rachunków korzysta 16 proc. klientów banków. Potentatami w tym sektorze są PKO BP oraz BRE Bank.

KONTYNUACJA SUKCESU

Wzrost przychodów ludności i przedsiębiorstw ma bezpośrednie przełożenie na wzrost lokat, a także zainteresowanie nowymi produktami i usługami bankowymi. Oferta banków wzrasta z każdym rokiem. Obecnie wieloletnie lokaty coraz częściej zastępują produkty strukturyzowane, dające możliwość osiągnięcia wyższych dochodów, z gwarancją zwrotu kapitału początkowego. Oferta banków w tym zakresie poszerza się dynamicznie. Coraz więcej z nich oferuje produkty oparte na skomplikowanych koszykach aktywów, niejednokrotnie pochodzących z odległych rynków. Pozwalają one nie tylko ochronić zainwestowany kapitał, lecz także osiągnąć lepszy zwrot niż na lokacie terminowej. Uatrakcyjnieniu ulega oferta kredytowa banków. Tu należałoby wskazać na wielką innowacyjność w tym zakresie Noble Banku – banku z polskim kapitałem, który wyodrębnił specjalny oddział hipoteczny. Jego znakiem rozpoznawczym mają być: innowacyjne produkty, elastyczne procedury, indywidualny sposób podejścia do sytuacji finansowej kredytobiorcy oraz szybkość decyzji kredytowych.



– Podejmujemy się uwzględniania i weryfikacji dochodów pochodzących z różnych źródeł. Dlatego na przykład udzielamy kredytów osobom, które z umowy o pracę przeszły na działalność gospodarczą lub podpisały kontrakt menedżerski. Stawiamy na dobrych i wiarygodnych klientów, którzy często mają problemy z uzyskaniem kredytów w innych bankach ze względu na sztywne procedury przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych – mówi Krzysztof Spyra, wiceprezes Noble Banku odpowiedzialny za rozwiązania hipoteczne. W bardziej zawiłych sytuacjach dział hipoteczny instytucji stawia na dodatkowe zabezpieczenia, takie jak np. wyższy niż standardowo wkład własny lub cesja praw z innych aktywów klienta, np. z lokat bankowych. Interesującym produktem jest kredyt pod zakup nieruchomości pod wynajem, gdzie można skorzystać nawet z pięcioletniej karencji w spłacie kapitału.

PERSPEKTYWY SEKTORA

Rozwijająca się gospodarka wymaga wielu usług finansowych. Jak pokazują dane, polska bankowość charakteryzuje się szybszym tempem rozwoju niż w innych krajach Unii Europejskiej. Wiodącą jest również umiejętność dosto-

sowania do zmieniających się realiów życia gospodarczego i społecznego.

Poziom ubankowienia polskiej gospodarki i społeczeństwa jest nadal niski.

Z badań rynkowych Pentor wynika, że 78 proc. gospodarstw domowych posiada rachunek bankowy, natomiast w krajach Unii blisko 100 proc. Stąd przed naszymi bankami stoi zadanie pozyskania zaufania pozostałych 22 proc.

Podobnie jak w całej Europie, banki na naszym rynku przekształcają swoją działalność, nie pozostając dalej zwykłymi pośrednikami między oszczędzającymi i pożyczkobiorcami. Niskie stopy procentowe oraz wzrosty na giełdzie powodują, że zmieniają się preferencje klientów w zakresie lokowania środków finansowych, stąd powstają nowe formy lokowania, a oferta kredytowa trafia do coraz większej liczby gospodarstw domowych.

W ostatnich latach polski sektor bankowy wszedł na drogę ekspansji i zamykania luk w stosunku do bardziej rozwiniętych rynków w Europie i świecie. Należy się spodziewać, że obecna tendencja będzie utrzymana, co wynika z rosnącej konkurencji oraz coraz większego zainteresowania zagranicznych instytucji finansowych obsługą polskich klientów. Integracja z Unią Europejską będzie wy-



TOMASZ MARSZAŁŁ, DYREKTOR MARKETINGU XELION. DORADCY FINANSOWI

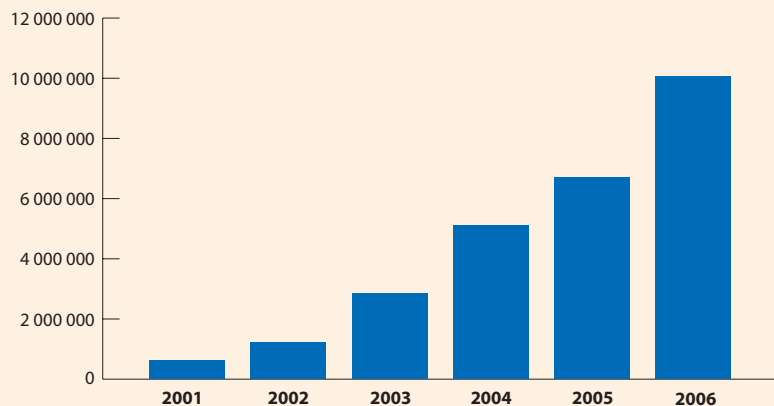


Jest prawie oczywiste, że z jednej strony rynek bankowy w najbliższych latach będzie musiał się konsolidować – zarówno na poziomie międzynarodowym, jak i lokalnie tu w Polsce, z drugiej zaś strony będziemy mieli wysyp nowych graczy. Konsolidacja rynku dotyczyć będzie przede wszystkim bankowości detalicznej (w consumer finance nie ma już co kupić). Po wielkiej i głośnej fuzji UniCredit i HVB zapewne pojawią się następne. Uaktywnią się też najwięksi globalni uczestnicy rynku, jak HSBC, który do tej pory był właściwie nad Wisłą niezauważalny i Citibank, który przespał ostatnie parę lat.

Właściwie wszystkie banki mają już swoje wirtualne oddziały, więc konto internetowe przestaje być czymś wyjątkowym. Wszyscy gracze zapowiadają dynamiczny rozwój własnych placówek – czyli jednak mamy trend powrotu do człowieka obsługującego klienta. Wygląda na to, że wygrywa jednak model „bricks and clicks”. Poza wszechobecnymi placówkami bankowymi spodziewałbym się rozwoju oferty produktowej banków jako dystrybutorów poprzez otwarcie struktur sprzedaży, czyli wprowadzenie produktów spoza grupy finansowej do własnej sieci dystrybucji. Jako pierwsze zrobiły to departamenty private banking dużych banków oraz internetowy supermarket BRE Banku, a także spółki dystrybucyjno-doradcze, jak firma Xelion. Doradcy Finansowi, należąca do Grupy UniCredit. W końcu liczy się produkt, dystrybucja, cena i promocja. W zakresie tych dwóch ostatnich wojna trwa od dawna – czas na oddziały i otwarta platformę produktową.

Nowe przedsięwzięcia będą dotyczyć przede wszystkim zamożniejszych Polaków i pośrednictwa oraz doradztwa w szeroko rozumianych finansach, a w szczególności produktów inwestycyjnych. W tym zakresie jest jeszcze najwięcej do zrobienia. Największą barierą rozwoju tego segmentu są ludzie, a właściwie ich brak na rynku. Nie mamy zbyt wielu dobrych, doświadczonych doradców klienta (relationship managerów). Kto pierwszy znajdzie skuteczną receptę na stworzenie sieci dobrych doradców i zatrzymanie ich przy sobie, będzie liderem w obsłudze zamożnych Polaków. Rok 2007 będzie w zakresie usług finansowych, w tym szczególnie bankowych, decydujący. Rozwój nowej dyscypliny okołobankowej, jaką niewątpliwie jest doradztwo finansowe, wymaga zmian prawnych regulacji dotyczących pośredników i doradców finansowych. Mam nadzieję, że rok 2007 przyniesie rozwiązania zbliżone do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej.

Ilość rachunków z dostępem przez internet w polskim systemie bankowym

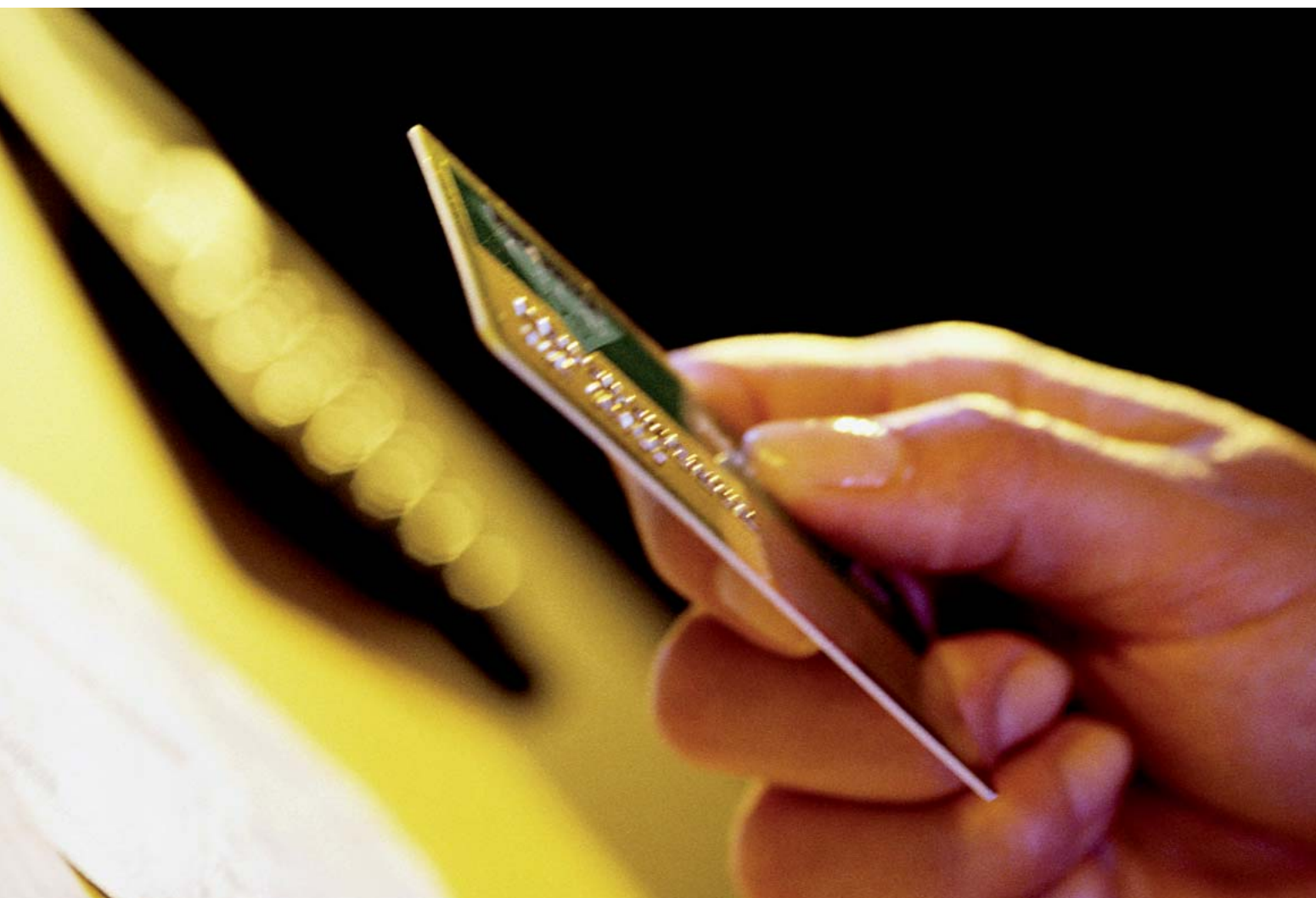


Źródło: Związek Banków Polskich

wierać wpływ na rozwój usług transgranicznych oraz zwiększy jeszcze bardziej obecność banków zagranicznych. Nie bez znaczenia będzie Nowa Umowa Kapitałowa – Bazylea II, która pozwoli uwolnić w sektorze znaczne ilości kapi-

tału. O problemach tych mówiono podczas międzynarodowej konferencji zorganizowanej przez Top Consulting Ltd. w dniach 2–3 kwietnia 2007 r. Uczestniczący w niej przedstawiciele instytucji nadzorujących (Stanisław Kluza,

przewodniczący KNB oraz Piotr Bednarski i Andrzej Reich z GINB), Komitetu Bazylejskiego (Rudi Bonte z EBC, Alexander Veverka z Austrii), banków krajowych i zagranicznych wskazywali na problemy i wyzwania, jakie czekają europejski system bankowy w związku z implementacją regulacji Nowej Umowy Kapitałowej. Z wypowiedzi wynika, że oparta o trzy filary metodologia obliczania adekwatności kapitałowej będzie służyć poprawie alokacji kapitału oraz pozwoli na stosowanie nowoczesnych, bardziej efektywnych metod zarządzania ryzykiem i działalnością operacyjną. Wykorzystanie funduszy unijnych wywiera coraz bardziej widoczny wpływ na rozwój firm, szczególnie sektora MŚP, które coraz szerzej sięgają po ofertę usług bankowych. Wskaźnik penetracji mierzony relacją aktywów bankowych do PKB, obecnie na poziomie 65 proc., znajduje się w trendzie wzrostowym. Według raportu fundacji CASE



„Polska 2016. Scenariusze gospodarczego rozwoju” do 2015 r. aktywa polskich banków mogą wzrosnąć 3,5-krotnie, co będzie funkcją zakładanego tempa wzrostu gospodarczego, wielkości rynku i poziomu PKB *per capita*. Suma bilansowa banków może wzrosnąć do 510 mld euro w 2009 r. Jednak dopiero w połowie następnej dekady stopień penetracji banków w Polsce osiągnie obecny poziom Słowenii, Czech czy Węgier. Największy potencjał wzrostu istnieje w bankowości detalicznej, co będzie spowodowane zmniejszaniem się różnic w zamożności krajów Wspólnoty. Obecnie w polityce polskich banków można wyodrębnić cztery główne tendencje strategiczne:

- Pogłębienie segmentacji i indywidualizacji oferty dla klientów na podstawie badań rynkowych oraz narzędzi stanowiących integrację systemów wspomaganie sprzedaży z usługami świadczonymi klientom – Customer Relationship Management, CRM).
- Sprzedaż krzyżowa (Cross-selling), co ma kluczowy wpływ na zwiększenie penetracji rynku i powiększenie bazy klientów.



- Wykorzystywanie efektu skali przez duże banki.
- Implementacje nowoczesnych technologii pozwalających w maksymalnym stopniu wyeliminować gotówkę z systemu bankowego.

OBRÓT BEZGOTÓWKOWY

W celu rozwoju obrotu bezgotówkowego Związek Banków Polskich zainicjo-

wał powstanie Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności. Uroczystej inauguracji, 11 kwietnia 2007 r., dokonał Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich. Będzie ona stanowić platformę współpracy banków, firm technologicznych i jednostek samorządu terytorialnego, której celem jest zdynamizowanie rozwoju i upowszechnienia w Polsce elektronicznych instrumentów płatniczych. Celem programu jest ograniczenie kosztów obrotu gotówkowego w naszym kraju poprzez dostosowanie polskiego systemu bankowego do standardów unijnych. Prezes Pietraszkiewicz liczy, że cel zostanie osiągnięty przy zgodnym współdziałaniu rządu, Narodowego Banku Polskiego oraz Związku Banków Polskich. Oprócz obniżki kosztów funkcjonowania obrotu gotówkowego, który pochłania obecnie ok. 10 mld zł rocznie, oczekuje się ograniczenia szarej strefy gospodarki, uproszczenie procedur, skoku cywilizacyjnego – a zatem wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki.

Nadchodzą więc dobre lata dla tej branży, która zbudowała już sobie mocną pozycję w naszym kraju. Zarówno uzyskiwane wyniki, jak też współczynniki adekwatności kapitałowej oraz rosnąca oferta usług na światowym poziomie pozwala na zakwalifikowanie polskiego systemu bankowego do czołówki europejskiej. ■

ALFRED ADAMIEC, GŁÓWNY EKONOMISTA NOBLE BANKU



Sektor bankowy jest często porównywany do krwiobiegu. Tak, jak od efektywności tego układu zależy zdrowie człowieka, tak od sprawności systemu bankowego w dużej mierze zależy optymalne wykorzystanie dostępnego kapitału. Nic więc dziwnego, że w okresie obecnej prosperity wyniki finansowe banków robią duże wrażenie na inwestorach. A perspektywy wyglądają co najmniej nie gorzej od stanu obecnego.

Polskie banki, a przynajmniej ich duża część, są wyceniane na giełdzie znacząco wyżej niż podobne banki w krajach rozwiniętych. Czy to błąd inwestorów, bańka spekulacyjna? A gdzie ryzyko działania w kraju o stosunkowo zmiennym otoczeniu prawnym? Wysoka giełdowa wycena polskich banków nie musi być nieracjonalna.

Wynika ona z jeszcze relatywnie niezbyt ostrej konkurencji w branży i doskonałych perspektyw rozwoju. Szybkie bogacenie się polskiego społeczeństwa sprawia, iż banki nie muszą poprawiać swych finansowych wyników kosztem rywali na rynku. Ciągłe jeszcze znajdują się nisze, które pozwalają zająć nowicjuszom doskonałą pozycję w rywalizacji o klienta.

Najprawdopodobniej rozwój branży będzie postępował w kierunku takim, jak w krajach rozwiniętych. Przy czym w Polsce przejdziemy niektóre etapy szybciej, aby za kilka lat móc oferować usługi na poziomie zbliżonym do zachodniego. Chyba najbardziej charakterystyczne będzie dostosowywanie oferty bankowej do zindywidualizowanych potrzeb klienta. Najprostsze operacje będą dokonywane z domu przez telefon lub internet, natomiast nieco bardziej skomplikowane będą wymagały pomocy już nie sprzedawcy usług bankowych, a doradcy bankowego. Proces ten wymusi bardzo wyraźne podniesienie kwalifikacji osób obsługujących klienta. Jeśli banki tego nie zrobią, to przegrają konkurencję z firmami pośrednictwa finansowego. Kolejnym ważnym kierunkiem będzie zapewne powszechniejsze niż obecnie oferowanie w placówkach bankowych najróżniejszych produktów innych instytucji finansowych, nawet konkurencji. Okazuje się, że zyski ze sprzedaży takich produktów są nie do pogardzenia, a raz otwarta furta przez prekursorów takiego rozwiązania powoduje podwyższenie wymagań klientów. Klienci będą coraz bardziej wymagać kompleksowej obsługi, z przedstawieniem porównań ofert kilku instytucji. Bank, który nie będzie w stanie spełnić tych oczekiwań, będzie tracił rynek. Generalnie najpoważniejszym wyzwaniem zapewne będzie coraz lepiej wykształcony, świadomy swych praw i wymagań klient. Niestety prawdopodobnie będzie on również mniej lojalny niż obecni klienci. Ale z drugiej strony będzie on dysponował znacznie większymi środkami i przy tym szybciej nimi obracał. Udział banków w tym szybkim obrocie dużym kapitałem wynagrodzi im wysiłki i koszty poniesione na unowocześnienie i rozwój.