

Nema netržišnog poslovanja među bankama

19. septembar 2008. | Piše: Aleksandra Galić, Jelena Tomić | Izvor: B92

Smatram da je u Srbiji, u bankarskom sektoru postignuto stanje apsolutne tržišne konkurencije, uz restriktivne mere Narodne banke Srbije. Trenutno u Srbiji posluje 35 banaka, pa ne vidim mogućnost za njihovo netržišno ponašanje, kaže Ananije Pavićević, predsednik Izvršnog odbora Metals-Banke AD Novi Sad.



Ananije Pavićević, predsednik Izvršnog odbora Metals-Banke AD Novi Sad

On dodaje da su banke u Srbiji za samo šest meseci zaradile rekordnih 300 miliona evra, dok banke širom sveta beleže gubitke, zato što domaće banke nisu bile opterećene hipotekarnim kreditima u SAD, pa ih ovi gubici nisu pogodili.

Smatrate li da na kamatnim maržama banke u Srbiji zarađuju više nego u Evropi?

Smatram da je u Srbiji, u bankarskom sektoru postignuto stanje apsolutne tržišne konkurencije, uz restriktivne mere Narodne banke Srbije. Trenutno u Srbiji posluje 35 banaka, pa ne vidim mogućnost za njihovo netržišno ponašanje.

Ako je tržišna konkurencija sinonim za bankarski sektor, to se ne bi moglo reći za celokupno finansijsko tržište u Srbiji. Šta više, već izvesno vreme je prenaplaštena uloga parabankarskog sektora iza kojeg stoji država. Tu još možemo dodati i činjenicu da država svojim propisima podstiče ili barem toleriše netržišno ponašanje.

Pri tome mislim na monopol države u naplati potraživanja, kao i na određene propise kojima se smanjuje finansijska disciplina. Na primer, na propise kojima se omogućava isplata ličnih dohodaka mimo blokiranih tekućih računa, sve posredstvom satelitskih i fiktivnih firmi.

Ako tome dodamo i mogućnost kompenzacije u uslovima blokade računa koja ne važi za obaveze prema državi, onda vam je valjda jasno ko ovde posluje na osnovu privilegovanog položaja van domašaja tržišnih mehanizama.

SAD je već duže od godinu dana zahvaćena hipotekarnom krizom, a njene posledice osećaju i zapadnoevropske banke, da li je taj uticaj prisutan u Srbiji i ako jeste kako se manifestuje?

Hipotekarna kriza nije direktno uticala na domaće finansijske tokove, jer domaće banke nisu odobravale niti garantovale za hipotekarne zajmove, ali je njen indirektni uticaj i te kako vidljiv. Cena kapitala na evropskom međubankarskom tržištu je skočila što se odrazilo na cenu kapitala u Srbiji.



Mere NBS prema bankama naterale su banke da povećaju kapital. Da li je Metals-Banka u ovoj godini povećavala kapital i kolika je dokapitalizacija izvršena.

U periodu od 2006. godine su sprovedene dve veoma uspele dokapitalizacije. Posebnu pažnju je privukla dokapitalizacija iz aprila 2007. godine kada je prag prolaznosti iznosio 5,82 odsto, dakle za akcije u slobodnoj prodaji je uplaćeno 17,2 puta više sredstava nego što je iznosila njihova ukupna emisiona vrednost.

U 2008. godini je izvršena isplata dividende i to delom u akcijama - kroz novu, XXII emisiju akcija, a delom u novcu - za pripadajući deo dividende do punog iznosa nominalne vrednosti jedne akcije.

Pojedine banke se, iako još uvek ostvaruju veliki profit, žale na preteranu restriktivnost centralne banke, a u jednoj to navode kao jedan od glavnih razloga da svoju banku u Srbiji prodaju? Da li vi delite to mišljenje i kakav to uticaj ima na banke, ali i privredu i građane Srbije?

Činjenica je da se u Srbiji vodi neselektivna restriktivna monetarna politika, pre svega prema bankama koje su orijentisane na poslovanje sa privredom, koja sputava kreditnu aktivnost poslovnih banaka.

Iako su krediti na našem tržištu skuplji nego u okruženju, to nije posledica prevelikih bankarskih marži već visoke cene po kojoj banke pribavljaju kapital. Ceh na kraju plaćaju svi poslovni subjekti, uključujući i banke, ali i građani.

Metals-Banka je pre nedelju dana postala prva banka čije se akcije kotiraju na A Listingu. Zašto ste se odlučili na to i šta očekujete da bi to moglo da vam donese?

Činjenica da je A listing rezervisan samo za najkvalitetnije hartije ukazuje da se radi o ekonomski stabilnom i snažnom emitentu koji je svojim prisustvom u vodećim finansijskim indeksima (**Belex15, SRX, Blue Chip-Stoxx**) i do sada upućivao na visoku likvidnost emitovane hartije.

Izlaskom na A-listing, Metals-Banka je ponudila kvalitetne hartije i onim investicionim fondovima iz inostranstva čija investiciona aktivnost je ograničena propisima njihovih matičnih zemalja, u smislu da mogu da investiraju samo u hartije od vrednosti na prvorazrednom berzanskom tržištu.

Nešto slično kao kod nas gde je odlukom Narodne banke Srbije, propisano da dobrovoljni penzioni fondovi mogu 40 odsto svoje imovine uložiti u akcije onih kompanija koje se kotiraju na prajm marketu.

Ipak, od kada su izašle na A listing, akcije vaše banke gube na vrednosti i trenutno su na nivou istorijskog minimuma. Kako objašnjavate to da su rezultati poslovanja dobri, a cena akcija je u konstantnom padu?

Kretanje cena akcija na berzi je svakako odraz tržišnih zakonitosti, ali na tržišne zakonitosti, osim ekonomskih faktora koji predstavljaju rezultate poslovanja emitentata akcija, veliki uticaj imaju politički činoci determinišući investicioni rizik kao i globalna kretanja što u značajnoj meri utiče na odluke investitora.

Celokupno berzansko i vanberzansko tržište hartija funkcionise, trenutno, na nivou istorijskog minimuma, pa su otuda i cene akcija Metals-Banke zabeležile pad, u skladu sa kretanjima na srpskom tržištu kapitala.

U prvoj polovini ove godine, ostvarili smo dobit od 4,4 miliona evra, što je za 19 odsto više u odnosu na isti period u prethodnoj godini, a ravno je ukupnoj dobiti iz 2006. godine. Ako se tome doda da je u prvom polugodištu rast plasmana klijentima veći za 41, a rast depozita za 24 odsto jasno je da akcionari mogu biti zadovoljni našim rezultatima.

Vaš najveći akcionar je DDOR Novi Sad, da li je promenom vlasnika te kompanije, promenjena strategija u pogledu Metals-Banke?

DDOR Novi Sad je najveći akcionar Metals-Banke, ali i značajan poslovni partner. Ne očekujem da će se promenom vlasnika menjati strategija DDOR-a „vis a vis“ Metals-Banke.

Koliko je vaše tržišno učešće i kakav je plan, za koliko ćete ga povećati i u kom periodu?

Naše tržišno učešće je trenutno 1,3 odsto, a u budućem periodu očekujemo značajnu tržišnu ekspanziju. Cilj nam je da do kraja 2010. godine povećamo tržišno učešće na pet odsto. Na osnovu zvaničnih podataka, lideri smo po razvoju poslovne mreže, a prednjačimo i po uvođenju novih bankarskih usluga, te nam to daje pravo na ovako ambiciozne planove.

Metals-Banka, u sklopu linije novih usluga simbolično nazvane Banka-Plus, je, inače, prva banka u Srbiji koja, kroz svoju poslovnu mrežu od 115 filijala i ekspozitura, nudi preko licenciranih agenata, posredovanje u zaključivanju polisa životnog i riziko osiguranja upravo DDOR-a.

Da li se planira možda nova emisija akcija?



Da. Na predlog Izvršnog odbora, Upravni odbor Metals-Banke je uputio Skupštini Predlog odluke o izdavanju javnom ponudom običnih akcija XXIII emisije radi povećanja osnovnog kapitala. Reč je o izdavanju 81 hiljade običnih akcija pojedinačne nominalne vrednosti od 12.850 dinara.

Predlogom odluke je utvrđena emisiona cena akcija u iznosu od 33.500 dinara po akciji za akcionare sa pravom prečeg upisa akcija i 36 hiljada dinara po akciji za akcije u slobodnoj prodaji. Ukupan obim emisije je oko 2,8 milijardi dinara ili oko 36,7 miliona evra.

Sednica Skupštine je zakazana za 30. septembar, a menadžment očekuje da će odluka biti usvojena. Realizacija emisije bi usledila po stabilizovanju aktuelne krize na berzi. Cilj je jačanje kapitalne osnove u cilju razvijanja novih bankarskih proizvoda i usluga, kojima bi se izašlo u susret jednom broju novih klijenata, pre svega velikim kompanijama i lokalnim samoupravama.

U bankarskim krugovima se može čuti da je Metals-Banka ponaša kao agencija za nekretnine. Koliko u tome ima istine?

Poslovi sa nekretninama su za nas interesantni u meri u kojoj mogu da doprinesu poslovnom rezultatu Banke. Metals-Banka je, pre svega, profitna organizacija koja mora da vodi računa o interesima svojih akcionara, poslovnih partnera, klijenata i zaposlenih.

Ako pod agencijom za nekretnine podrazumevate obavljanje usluga u prometu nekretnina, naravno da Banka sa tim nema nikakve veze. Međutim, istina je da Banka na nekretnine gleda sa naročitom pažnjom.

Od osnivanja 1990. godine, prva smo banka koja je insistirala da gotovo svi plasmani budu obezbeđeni sporazumnim hipotekama overenim u sudu. Radi se o izvršnim hipotekama kojima je obezbeđeno 95 odsto ukupnih potraživanja Banke.

Logično je da smo, doslednom poslovnom politikom, preuzimali nekretnine pod hipotekom, kada je to bilo nužno i da smo ih u zakonskom roku od 12 meseci otuđivali. To nas je dovelo na glas da smo stroga banka ali to je i glavni razlog što su trajni otpisi naših potraživanja simbolični.

Privredna kriza prethodnih godina uticala je na činjenicu da je naplata potraživanja aktiviranjem hipoteke bila više prisutna nego što je to slučaj u zemljama sa razvijenom ekonomijom ali se nadamo da su ta vremena iza nas.

Druga specifičnost Metals-Banke, kada se radi o nekretninama, jeste da se najveći broj poslovnih objekata Banke, uključujući i poslovnu mrežu, nalazi u vlasništvu Banke, što je atipično za srpski bankarski sektor. Rast cena nekretnina potvrdio je da je ovakvo naše opredeljenje bilo ispravno.

Na kraju, naša zainteresovanost za sektor gradnje i projektno finansiranje donela je jasne finansijske rezultate. Naša je namera da ih ponovimo i nastavimo investicione aktivnosti u tom sektoru, naravno u skladu sa pozitivnim propisima koji su u međuvremenu delimično promenjeni.

Da li ćete i dalje biti usmereni više na korporativne poslove? Planirate li možda proširenje usluga stanovništvu?

Ekspanzija naše poslovne mreže nedvosmisleno ukazuje na značaj koji će rad sa stanovništvom zauzeti u budućem poslovanju Banke. Pun potencijal poslovne mreže, koja danas broji 115 poslovnih jedinica širom zemlje, će posebno doći do izražaja sa obimnijim pružanjem novih usluga kao što su poslovi kreditiranja usluga osiguranja i prodaje investicionih jedinica partnerskih investicionih fondova.

Uz poslovnu efikasnost, to je potencijal i preduslov da se značajnije okrenemo modernim, za naše tržište sasvim novim, bankarskim uslugama. Naravno, uz zadržavanje imidža pouzdanog servisa privrede sa akcentom na polovanju sa sektorom malih i srednjih preduzeća.

Koliku dobit očekujete ove godine i da li će biti veća ili manja nego prošle?

Dobit Metals-Banke je prošle godine iznosila 12,5 miliona evra. U prvom polugodištu ove godine, dobit je porasla za 19 odsto u odnosu na isti period prošle godine. Očekujemo sličnu tendenciju rasta dobiti i na kraju poslovne godine.

Kakav je vaš očekivani rast depozita privredi i stanovništvu u narednih tri do pet godina?

U poslednjih nekoliko godina depoziti privrede i stanovništva beleže rast u celom bankarskom sektoru u koji građani imaju sve veće poverenje, a privreda pokazuje svake godine sve bolje poslovne rezultate. U Metals-Banci je ovaj rast još intenzivniji.

Ilustracije radi, za prvih šest meseci ove godine, prosečan rast depozita stanovništva u bankarskom sektoru iznosio je devet, a u *Metals-Banci* 23 odsto. Rezultati su još impresivniji kada se govori o rastu depozita privrede i drugih pravnih lica. Tu je bankarski sektor ostvario pad od tri, a Metals-Banka beleži rast od 24 procenta.

Na osnovu svega iznetog, logično je da u narednih tri do pet godina, očekujem nastavak uzlazne putanje rasta depozita u Metals-Banci.

Koje su to vrednosti vaše banke u odnosu na konkurenciju, i zašto bi privreda ili stanovništvo trebali da postanu klijent baš vaše banke?



Biti poslovno efikasna, a ne velika ili mala banka naš je osnovni moto. Tako gledano, komparativna prednost Metals-Banke je fleksibilnost u radu. U banci svakodnevno zaseda kreditni odbor. Stručan tim ljudi analizira svaki kreditni zahtev i u mogućnosti smo da u kratkom roku odgovorimo na sve zahteve naših klijenata. To je jedan od razloga za sve veći broj klijenata.

Kakav je vaš plan otvaranja novih filijala u narednom periodu, i da li možda planirate spajanje sa nekom domaćom ili inostanom bankom? Ili kupovinu neke od domaćih banaka?

Do kraja tekuće godine, poslovna mreža će se uvećati za pet poslovnih jedinica. Tako da će, do kraja 2008. godine, *Metals-Banka* imati 120 filijala i ekspozitura. Namera nam je da u većini susednih država otvorimo predstavništvo ili uzmemo učešće u osnivanju novih banaka. Domaća javnost je već upoznata sa našim planovima za tržište Hrvatske.

Koji su vaši glavni izvori prihoda?

Glavni izvori prihoda su prihodi od kamata, prihodi od naknada i provizija i prihodi od projektnog

finansiranja sa tendencijom da prihodi od naknada i provizija zauzmu još značajnije mesto u strukturi prihoda.

Kako procenjujete nivo bankarskih usluga u Srbiji?

Bankarske usluge u Srbiji bi se mogle opisati kao raznovrsne i kvalitetne, a bankarski sektor efikasnim. Evidentan je intenzivan razvoj u pružanju bankarskih usluga i na tom polju ne zaostajemo za okruženjem uključujući i zemlje koje su članice Evropske unije. U tom razvoju postoje i neki limiti.

Nezavidna ekonomska situacija, obezbeđenje boniteta potraživanja (problem sa katastrima), niska platežna sposobnost građana, a posebno bih naveo nedovoljnu edukovanost korisnika usluga. Svi ovi limiti ne dozvoljavaju najambicioznijim bankama da realizuju u potpunosti svoje poslovne potencijale.

Ovde želim da istaknem značajan napor, koji u edukaciju klijenata, ulaže Narodna banka Srbije, a kroz javne nastupe lično i sam guverner. Vidljivi su i rezultati tog truda, jer je sve veći broj klijenata, mislim na fizička lica, koji znaju šta hoće i kakva su im prava i obaveze. A sa takvima je najlakše uspostaviti dugotrajnu i kvalitetnu saradnju.

Nedavno ste povećali kamatnu stopu na dinarsku štednju, i sada je najviša na tržištu? Koliko vam se to isplati?

Spadamo u grupu banaka koja nudi najpovoljnije uslove za dinarsku i deviznu štednju. Izuzetan rast ukupne štednje u predhodnom periodu, a posebno dinarske, te rast dobiti jasno ukazuju da smo u zoni profitabilnog poslovanja.



Metals-Banka je prva u Srbiji koja je otvorila „keš in“ bankomat, za uplatu novca. Kako je ta novina prihvaćena kod vaših klijenata?

U skladu sa ekspanzijom poslovne mreže, *Metals-Banka* intenzivno radi na povećanju broja bankomata, kako u većim mestima, tako i u manjim sredinama, pa je do kraja ove godine predviđeno da ih ukupno bude 118.

Što se tiče „keš in“ bankomata, tačno je da smo ih prvi uveli na naše tržište, tako da će pored Novog Sada, u narednim nedeljama ovi bankomati moći da se koriste i u važnijim filijalama *Metals-Banke*. To znači da će se i u Beogradu, Nišu, Kragujevcu i Užicu, takođe vršiti uplate dnevnog pazara u ovim bankomatima.

Trenutno se analiziraju prva iskustva i radi se na intenzivnoj edukaciji kako zaposlenih, tako i klijenata, sve u nameri da stvorimo uslove da što veći broj ljudi koristi prednosti ovog savremenog uređaja. Plan je da do 2010. godine, svaka filijala bude opremljena jednim „keš in“ bankomatom.