



Илија ПСАЛТИРОВ

ШТО НЕДОСТАСУВА ВО НАШИОТ БАНКАРСКИ СЕКТОР?

П

о неколку колумни кои генерално се однесуваа на општи секојдневни теми, редно е малку да се навратам на економијата, како една од моите потесни специјалности, покрај евроинтеграциите за што, исто така, доволно имам пишувано. По моето двегодишно работно искуство на раководна позиција во една од водечките банки во државава, а особено по заминувањето од неа, ќе си земам за право да дадам свој коментар за состојбите во банкарскиот сектор, конкретно за тоа што недостасува во него за да биде по европски терк. Да се вратам назад само десеттина години. Сигурно сите се сеќавате на тешките моменти и кризи во кои беше западното банкарство, кога голем дел од граѓаните останаа без своите девизни заштеди (иако подоцна за нив им беа дадени обврзници, но секако со многу помала вредност од онаа која ја имаа изгубено). Сигурен сум и дека не сте заборавиле и на појавата на пирамидалните штедилници, кои освен што им ги лапнаа парите на луѓето, на свој грб земаа и многу животи на потиштените штедачи. Но, и покрај сите тие тешкотии, со кои реално се судри банкарскиот систем во земјава, последниве години, а особено по влезот на неколку странски брендови во дел од домашните банки (би ги издвоил Стопанска банка-Скопје со влезот на Национална Банка на Грција и Тутунска банка со влезот на Нова Љубљанска Банка), се создаде позитивен став кон банките и полка почна да се враќа довербата на граѓаните во нив. Секако, покрај спомнатите банки, како и Комерцијална банка, не се за потценување и помалите банки, но и штедилниците кои, исто така, успешно се носат со предизвикот кој го носи конкуренцијата. Тука секако би се издвоиле Охридска банка, Стопанска банка-Битола, но и штедилниците Мак БС и "Можности" кои, исто така, остваруваат солидни резултати во работењето.

Како и да е, големината на финансиската институција не е секогаш пресудна за висината на добивката. Има случаи каде и одредена штедилница има десет пати поголема добивка од некоја од поголемите банки, но заднината на сè тоа е од поинаква природа и најчесто се врзува за резервации, кои финансиските институции ги одвојуваат за покривање на спорните побарувања. Сепак, факт е дека "кремот" генерално го собираат поголемите банки, односно банките со големо овластување, имајќи предвид дека ним им е дозволен платен промет и во земјата и во странство, што секако подразбира и повеќе приливи на нивните конта, за разлика од банките со мало овластување, кои можат да вршат услуги само во поглед на домашниот платен промет додека, пак, на штедилниците им е дозволено само прибирање штедни влогови и пласман на кредити. Постојат и нејаснотии, зошто некои банки добиле статус кој не го заслужуваат, а некои други финансиски институции, и покрај сите исполнети услови, не можат да се трансформираат во повисок ранг!? Се чини има многу прашања, кои оставаат простор за коментари, но особено актуелно прашање е зошто освен неколку странски банки, од кои дел, може да се каже, скромно влегоа во нашиот банкарски сектор (на пример, Алфа банка или Зираат банка), во последно време сè уште не е влезен голем и познат бренд во нашето банкарство? Особено симптоматично е повлекувањето на еден врвен не само европски, туку и светски бренд, како што е холандската ИНГ, која според најавите, дефинитивно одлучила да не влегува во Поштенска штедилница. Тоа повлекува сомневања дека некои кругови со интенција не дозволуваат влез на големи банки, зашто тогаш автоматски ќе им се намали профитот, имајќи предвид дека со екстремно високите каматни стапки, профитите кои ги остваруваат, исто така, се огромни. Дали со влезот на австриска компанија во Електродистрибуција ќе влезе и Рајфајзен Банк (која е акционер во

оваа австриската фирма), останува да видиме. Но, ако се суди по тоа дека во речиси сите држави во околината се влезени познати брендови, меѓу кои и ХИПО, ХВБ, Ерсте Банк и слично, би било реално да очекуваме дека многу наскоро некои од овие брендови ќе се најде и во Македонија. Мала е веројатноста било која од нив да формира нова банка, па оттука за очекување е дека ќе бидат продадени контролните пакети на акции на некои од постојните банки во земјава. Она што е ограничувачки фактор е што најинтересните банки за купување се мали и најверојатно ќе треба поголем дел од нив да извршат фузионирање, за да можат да бидат позначајни играчи. Но, голема е можноста и големите банки да ја сменат сопственоста, ако постојните сопственици оценат дека профитот веќе не ги задоволува нивните очекувања, доколку конкуренцијата ги притисне со поповолни каматни стапки. Кога сме кај каматните стапки, мора да се потенцира фактот дека тие навистина се високи, но дека набрзо се очекува нивно драстично намалување, токму поради притисокот на конкуренцијата, но и поради сè помалата платежна моќ на граѓаните, кои почнуваат да апстинираат од користењето кредити, поради неможноста да ги враќаат навреме. Она што особено мора да почнат да го практикуваат нашите финансиски институции е градењето посебен однос кон клиентите, односно да покажат поизразена грижа за нивните потреби. Грижата кон клиентите, генерално е на многу ниско ниво, а е еден од клучните фактори за успешно работење на секоја финансиска институција. По транзиционата трансформација на нашите банки и штедилници, време е тие да извршат и трансформација во стилот на работење и во начинот на комуницирање со клиентите. Само така ќе имаме европски банкарски сектор, кој ќе носи бенефит како за себе, така и за корисниците на банкарските услуги и производи. Но, за ова повеќе, можеби во некоја следна колумна.