

Բանկային գործունեության նոր մոդելներ

2009-ին Accenture ընկերության կողմից անցկացված բանկային հետազոտությունների արդյունքում, որոնք ուղղված էին աշխարհում ավել քան 150 բանկերի “ռիսկի ախորժակի”, աճի նպատակների և բիզնես-համատեքստի ուումնասիրմանը, մշակվեցին բանկերի գործունեության բարելավման և աճի հինգ հիմնական ուղիները.

1. Նախ և առաջ բանկերը պետք է վերանայեն իրենց բիզնես և գործառնական մոդելները՝ շահութաբերության վերակառուցման և կայունության, բանկային դաշտում գործառնական գերազանցության ապահովման համար: Ինչպես ցույց են տալիս Accenture-ի վերլուծությունները, կատարելով նման փոփոխություններ, առավել արդյունավետ բանկերը արդեն 2012 թ-ին կարող են հասնել սեփական կապիտալի 15% շահութաբերության (ROE) ապահովմանը:
2. Ապագա բանկային բիզնես-մոդելներ պետք է պարունակեն ապահով, ցածր ռիսկային տարրեր, որոնք կբավարարեն վերահսկող մարմիններին և շուկայական կանոններին:
3. Բանկերը պարտավոր են սահմանել հստակ և կիրառելի ռազմավարություններ, որոնց հետ պետք է համաձայնեցնել ներքին գործառնական մոդելները և այնուհետև ապահովել վերջիններիս անխափան աշխատանքը:
4. Կապիտալի համարժեքության շեմի բարձրացումը ազդելու է բանկերի շահութաբերության վրա: Առավել արդյունավետ գործառնական մոդել և կառուցվածք ունեցող Բանկերը կհասնեն մրցակցային առավելության գնային ցածր մարժայով և հաճախորդների ծախսերի նվազեցմամբ:
5. Աճը կապիտալի տեսանկյունից կլինի սահմանափակված: Բանկերը, որոնք գործում են ոչ ռիսկային պարամետրերի շրջանակներում կկարողանան գնեքացնել կապիտալի աճ և ընդլայնել հաշվեկշիռները, սակայն արտադրողականության աճն ապահովելու համար պահանջվելու է կապիտալի “առողջ” կառուցվածք:

Այսուհետ բանկերը ի վիճակի չեն լինելու գործելու փոքր կապիտալով և բարձր լծորդման մոդելով (high-leverage model) և կարգավորող մարմինները խստացնելու են կապիտալի հանդեպ պատմականորեն ձևավորված մեղմ պահանջները, հատկապես՝ առավել ռիսկային ակտիվների և խոշոր ու բազմաբնույթ գործունեություն ծավալող բանկերի համար:

Ըստ Accenture-ի բանկերը կկարողանան անցնել ոչ ռիսկային, ապահով պարամետրերի 3-4 տարիների ընթացքում:

Հիմնվելով Accenture-ի “Բանկային գործառնական գերազանցություն 2012” ուսումնասիրությունների վրա, բանկերը պետք է հաշվի առնեն 5 հիմնական գործոնները, որոնք ազդելու են ապագա գործողությունների վրա, ինչպես նաև կօգնեն անցում կատարել առավել կայուն բանկային մոդելների.

1. *Հաշվեկշռի խելամիտ ֆինանսավորում*
Բանկերը պահպանելու են վարկեր/ավանդների առավել ցածր ոչ ռիսկային հարաբերակցություն :
2. *Լծորդման սիստեմի, Բազել 2-ի ռիսկերի կշռի և Tier 1-ի կապիտալի համակցություն*

Քանի որ բանկերը անցում են կատարում կապիտալի համարժեքության ավելի բարձր պահանջների և լծորդման ավելի ցածր մակարդակի (lower leverage), առավել կարևոր է դառնում ռիսկերի համապատասխան կառավարումը:

3. *Ազատում տոքսիկ ակտիվներից*

Բացի լավ և վատ ակտիվների առանձնացումից, որոշ բանկեր, հավանաբար, կարիք կզգան գործելու առավել վճռական՝ հետևելով տարբեր կարգերի՝ առանձին պորտֆելներ/ակտիվների խումբ կառավարելու համար:

4. *Վարկային կորուստների կանխարգելիչ միջոցներ*

Շնորհիվ ավելի ճկուն համակարգի, բանկերը փորձելու են ավելի լավ պաշտպանվել վարկային հավանական կորուստներից՝ ապագա “ցնցումներից”:

5. *Առևտրային եկամուտներից կախվածության նվազեցում*

Շուկայական պայմանների փոփոխությունները և առևտրային ակտիվների համար պահանջվող կապիտալի բարձրացումը նշանակում է, որ բանկերը այլևս չեն կարողանա սուբսիդավորել իրենց հիմնական գործունեությունը և ակտիվները առևտրային եկամուտների միջոցով:

Չնայած նրան, որ “մեկ չափսը բոլորին հարմար չէ”, Accenture-ը սահմանել է բանկային բիզնես-մոդելի 4 հիմնական տեսակներ, որոնք թույլ են տալու բանկերին գործել ոչ ռիսկային պարամետրերի շրջանակներում և ապահովել կայուն աճ 15 %-ի ROE: Դրանք են.

- **Ծառայությունների ամբողջական փաթեթ:** Սա կլինի ճգնաժամից դուրս գալու ամենատարածված մոդելը և բանկերի մեծ մասը շարժվելու է հենց այս ուղղությամբ՝ բացառությամբ նեղ ներդրումային բանկային գործունեություն ծավալողներից:
- **Պարզեցված ծառայություններ:** Հետևելով այս մոդելին, բանկերը կենտրոնանալու են բիզնեսի և հաճախորդների առանձնահատուկ սեգմենտի վրա, ինչպես օրինակ մանրածախ խնայողություններ (retail savings) կամ մեծածախ բանկային գործունեություն:
- **Մոդել՝ ուղղված բարձրորակ ծառայություններ մատուցելուն:** Այս մոդելի հետնորդները մասնագիտանալու են “բարձրաժեք” հաճախորդների սպասարկման վրա, որը ապահովելու է մեկ հաճախորդից ակնկալվող եմակուտի և բանկային ծառայությունների սպառման առավելագույն ծավալ:
- **Գործիքային մասնագիտացման մոդել:** Այս մոտեցմամբ բանկերը ծառայություններ են մատուցում՝ ուղղված սպառողների լայն շրջանակի կոնկրետ ֆինասական պահանջների բավարարմանը: Որպես կանոն, բանկերը կենտրոնանում են բարձր արժեք ունեցող գործիքներ և ծառայությունների վրա, ինչպիսիք են օրինակ ակտիվների կառավարումը կամ հիփոթեքային պրոդուկտները:

Բնականաբար վերոհիշյալ մոդելները կիրառվելու են տարբեր կերպ, բայց անկախ ընտրված մոդելից, հաջողության հասնելու են միայն նրանք, որոնք կկարողանան ապահովել ռազմավարական նպատակների եվ գործառնությունների լավագույն համադրումը:

Հայաստանի բանկերի միություն