

ZAGROŻENIA EGZYSTENCJALNE OBECNEGO MODELU POLSKIEJ BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ

Dr hab. Lech Kurkliński prof. SGH

ALTERUM Ośrodek Badań i Analiz Systemu Finansowego

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie



Światowe i europejskie trendy rozwoju bankowości spółdzielczej

- Postępująca integracja (Wielka Brytania, Francja i inne kraje)

- Europejska unifikacja i outsourcing

• Europejskie – autonomia lokalna (relacje z klientami, oferta, zarządzanie zasobami ludzkimi i inne)

EFEKT: Skuteczna konkurencja z bankami komercyjnymi i instytucjami finansowymi

Polska bankowość spółdzielcza stan obecny

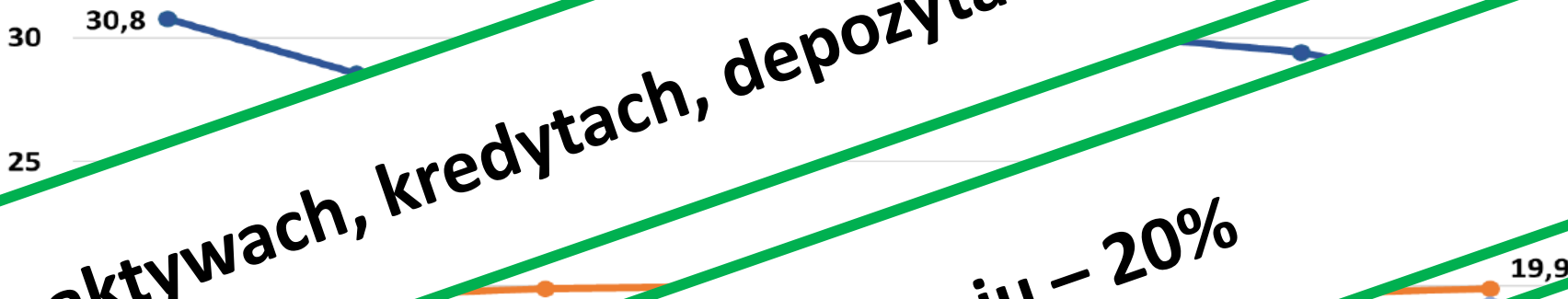
Wskaźnik (%)	Banki spółdzielcze			Banki komercyjny		
	2015	2016	2017	2016	2017	2018
ROA	0,91	1,01	1,02	1,01	1,02	0,79
ROE	9,47	9,39	7,33	9,47	9,39	7,33
C/I	66,08	53,55	53,42	53,55	53,42	57,81
Wskaźnik	17,4	17,5	15,8	17,4	17,4	18,5
Wskaźnik	16,3	16,5	14,5	16,3	15,8	17,0
Wskaźnik	6,6	6,8	7,8	6,9	6,4	5,9

W obecnym kształcie polska bankowość spółdzielcza może jeszcze trwać, ale jak długo wobec narastających zagrożeń

Źródło: Raporty roczne 2015, 2016 i 2017 r. KNF.

Banki spółdzielcze i zrzeszenia udział w rynku

Udział w aktywach, kredytach, depozytach – 7 - 10%



Udział w zatrudnieniu – 20%



Udział w placówkach – 40%



zatrudnienie wynik netto
należn. od samorządów depozyty sekt. niefinans.

Tradycyjny model depozytowo-kredytowy BS-ów nacisk na dochody odsetkowe



Marża dla wyniku z działalności bankowej

BS versus BK

BS-y, aby przeżyć muszą być tak efektywne jak banki komercyjne

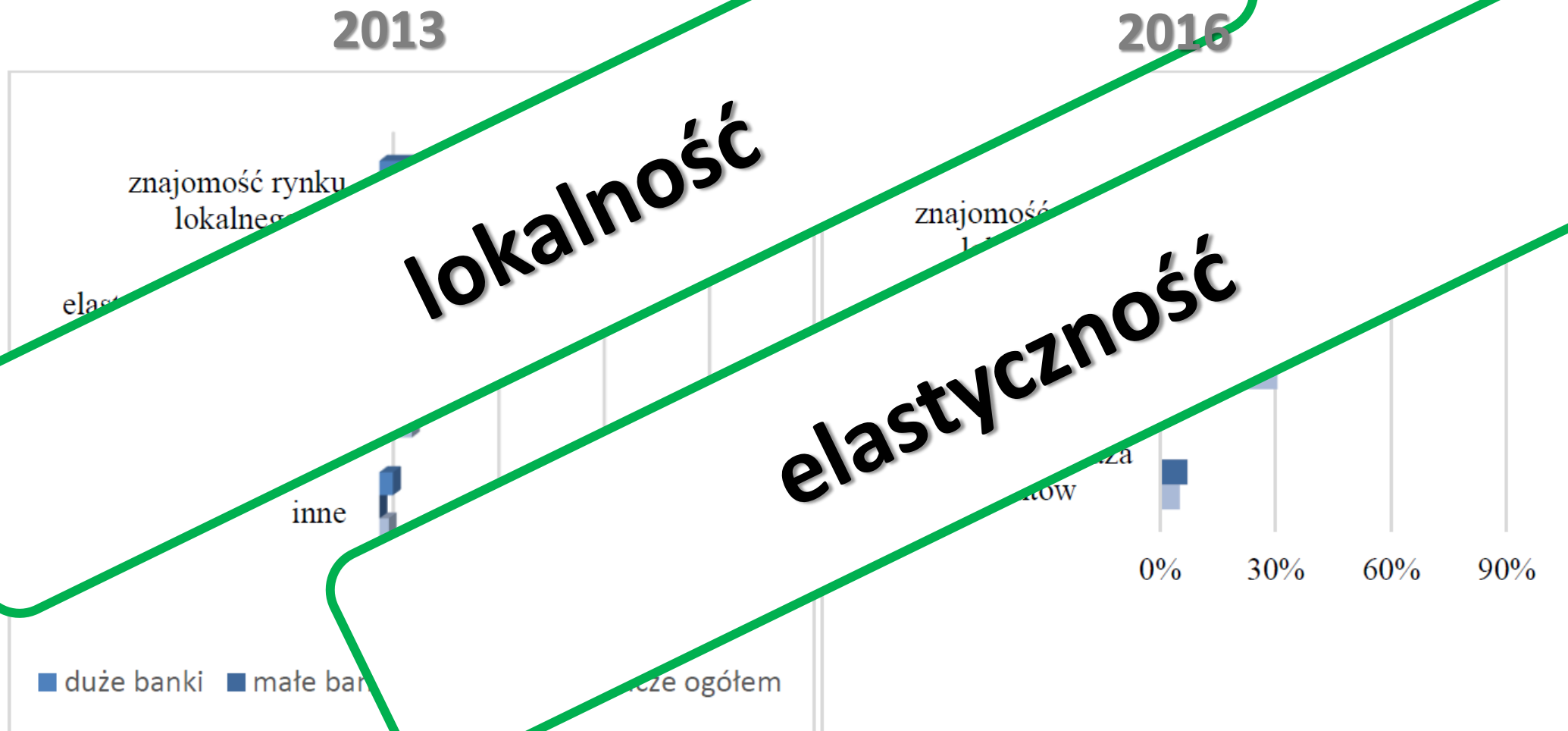


Wzrost aktywów BS-ów o 50% aby utrzymać WDB, a BK TYLKO 30%



Dystans pomiędzy BS-ami a bankami komercyjnymi narasta

Główna przewaga rynkowa (w ocenie banków spółdzielczych i stowarzyszeń)



Klienci kredytowi

(baza danych Biura Informacji Kredytowej)

(17)



Wobec klientów anonimowych (nowych) istniejące procedury są mało skuteczne.

Zarządzanie portfelem nielojalnych/nowych klientów wymaga zewnętrznego wsparcia kompetencyjno-technologicznego

...nie ponad drugie tyle w innych bankach i firmach pożyczkowych)

Źródło: Dane BIK.

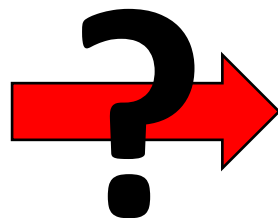
„NEXT GENERATION BANK” a polska bankowość spółdzielcza

Modele Accenture:

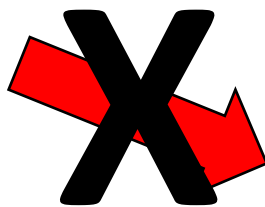
Polska
bankowość
spółdzielcza



„Intelligent Multichannel Bank”



„Socially Engaging Bank”



„Digital Ecosystem Bank”

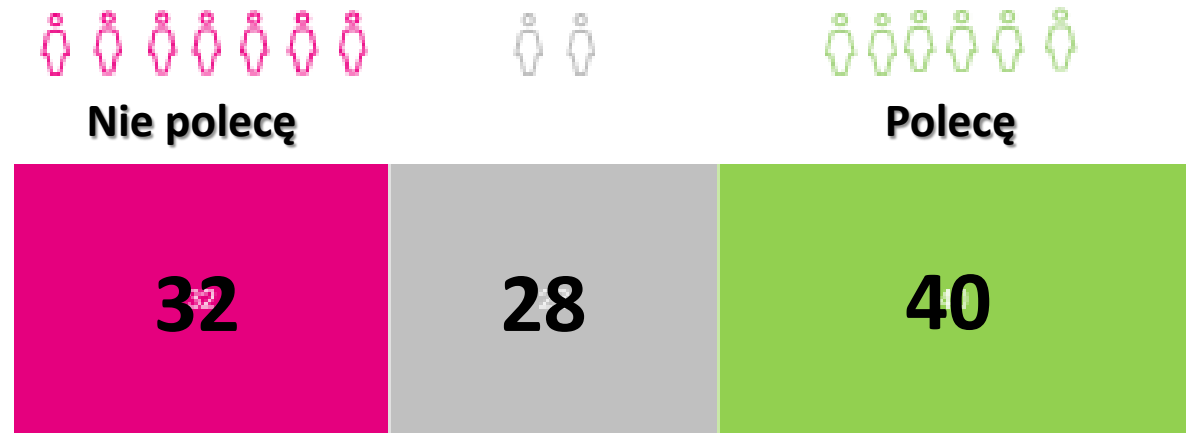
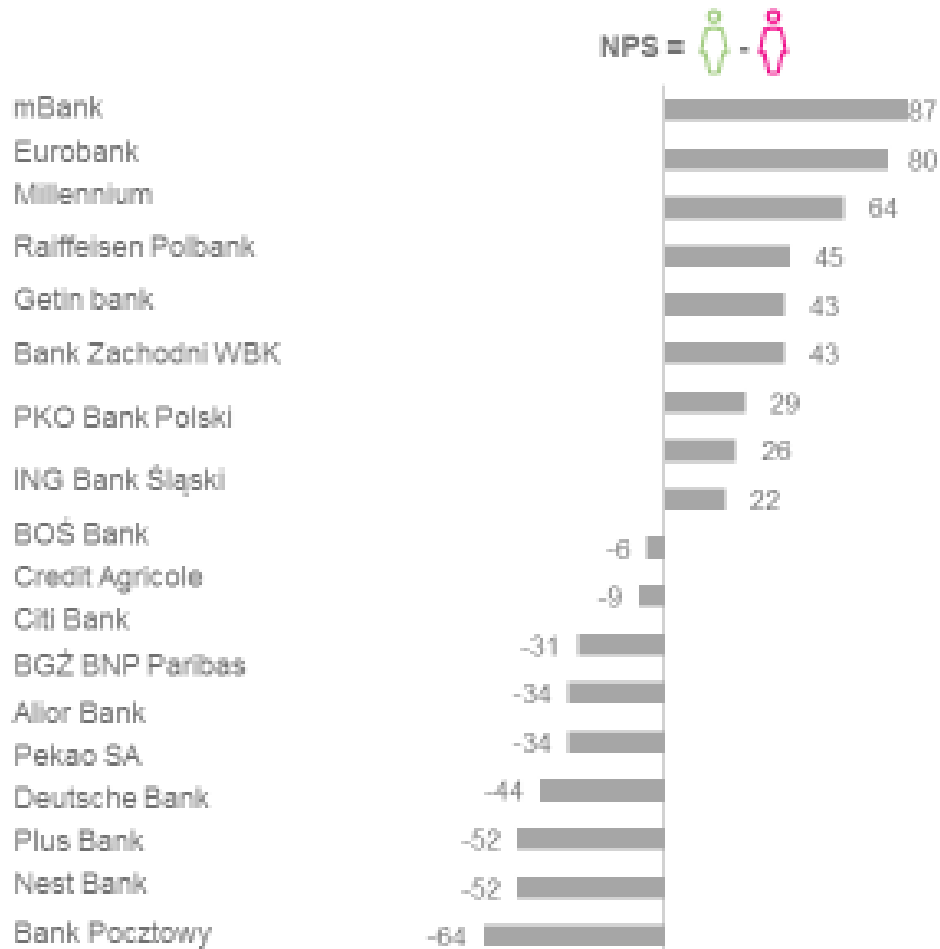
Wniosek

Jeśli głównymi przewagami bankowości spółdzielczej są:

relacyjność i elastyczność

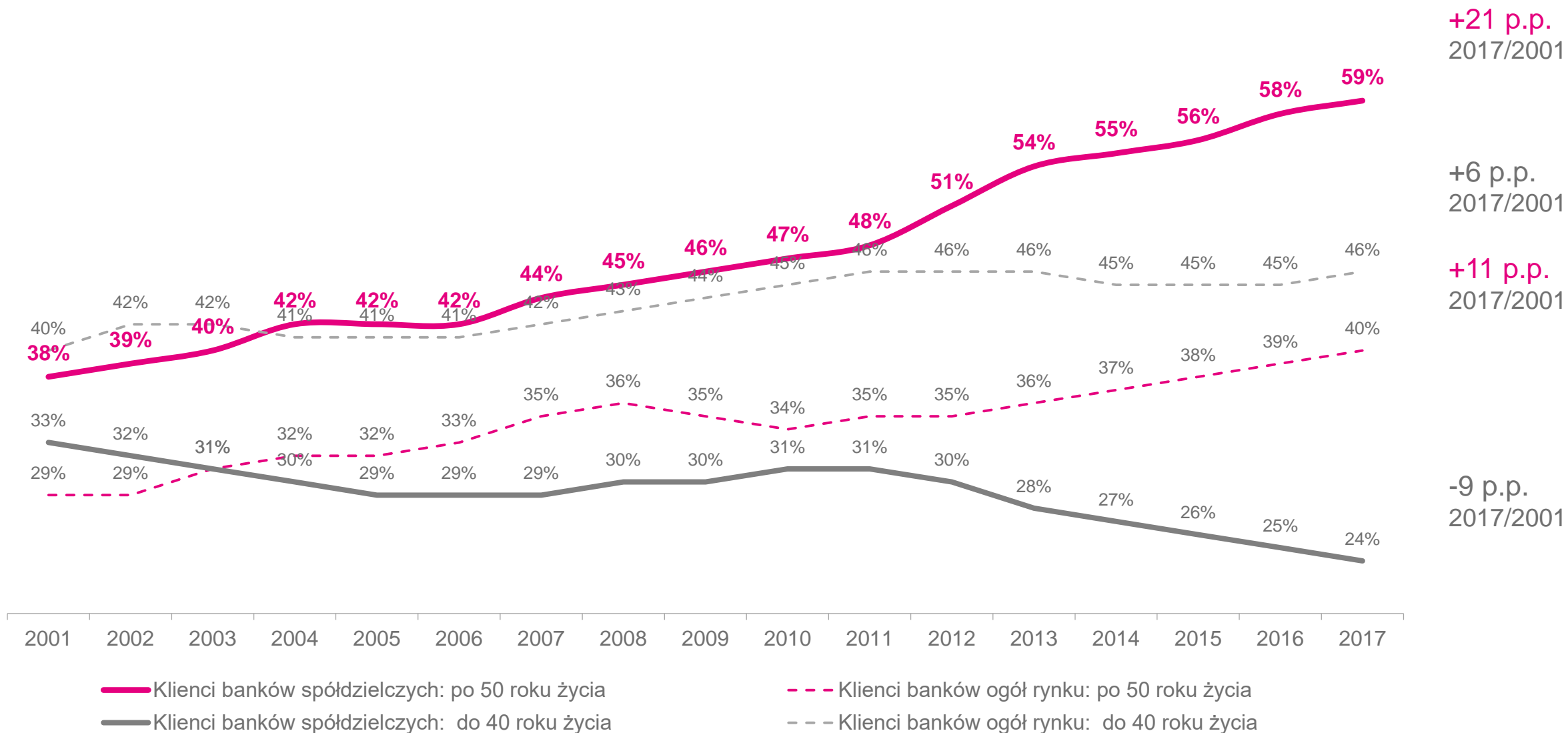
to taki bank może być „relacyjny” tylko wtedy gdy jest lokalny, ale musi sobie poradzić z profesjonalnym zarządzaniem ryzykiem i optymalizacją nakładów/kosztów operacyjnych, w obecnych uwarunkowaniach regulacyjno-technologiczno-rynkowych bez zewnętrznego wsparcia (współdzielenia funkcji) **zdany jest na porażkę.**

Wskaźnik orędownictwa dla banków



Źródło: Kantar TNS.

Struktura wiekowa klientów banków



Presja rynkowo-regulacyjno-technologiczna wyzwania: razem czy samodzielnie?

Rozproszone banki nie będą w stanie sprostać:

- wyzwaniom zmian kulturowych (pokolenie Millenialsów, postęp cywilizacyjny wsi i małych miast),
- konkurencji technologicznej w dziedzinie bankowości internetowej i mobilnej oraz innych innowacji (PSD 2, Fin-Techy, ale i inne banki),
- BIG DATA (własna hurtownia danych, dostęp do zewnętrznych baz danych, przetwarzanie),
- cyberzagrożeniom,
- obciążeniom regulacyjnym (nie technologiczne: STIR, SPLIT PAYMENT)

**Stosowanie zasady proporcjonalności –
pomocne, ale trudne do osiągnięcia i nie
uchroni bankowości spółdzielczej od szoku
regulacyjnego – rola IPS-ów**

Dziękuję za uwagę