

## ORIENTĂRI ÎN ACTIVITATEA BANCARĂ DIN ROMÂNIA

**Conf. univ. dr. Cristi SPULBĂR,  
Drd. Ec. Tatiana SPULBĂR  
Universitatea din Craiova**

**Abstract.** *The European integration will reorient the activity and the management of the great Romanian banks, because these will have to deal with the competition with the great financial European groups. As far as the small banks are concerned, it will be necessary that they fusion or be acquired, being possible even to bankrupt if they will not be oriented toward a market niche with a very well specialized custom. The diversification of banking products and services both for the corporatist custom and also for the natural persons but also for the state and local communities, the generalization of the use of IT technologies and complex data processing networks, the continual reduction of the credit's price and the development of consumption credit and the mortgage credit represents, in our thought, the main tendencies but also challenges for the Romanian banks found in the integration process in the European banking system.*

Este unanim recunoscut faptul că piața bancară din România are un potențial de dezvoltare ridicat generat de gradul de intermediere financiară încă scăzut și nivelul redus de îndatorare a populației ceea ce face din piața bancară românească o țintă deosebit de atractivă pentru marile bănci străine.

În opinia noastră, integrarea europeană va reorienta activitatea și managementul marilor bănci românești, deoarece acestea vor trebui să facă față competiției cu marile grupuri financiare europene. În ceea ce privește băncile mici, va fi necesar ca acestea să fuzioneze sau să fie achiziționate, putând chiar să falimenteze în cazul în care nu se vor orienta spre o nișă de piață cu o clientelă foarte bine specializată.

Urmare a creșterii concurenței, este deci necesară găsirea unei soluții pentru consolidarea capitalului băncilor mici, ale căror active nu depășesc 1% din activele sistemului bancar românesc<sup>1</sup>. Se apreciază că, la un nivel total al activelor bancare la nivelul trimestrului IV al anului 2006 de

aproximativ 51.467,8 milioane euro<sup>2</sup>, numărul băncilor din sistemul bancar românesc este mult prea mare, în opinia unor autori optimul fiind între 20 și 30. Totuși, din punctul nostru de vedere, soluția este nu să se micșoreze numărul băncilor, ci să crească volumul activelor acestora.

**Tabel nr. 1 Situația activelor primelor 10 bănci comerciale în total sistem bancar românesc pentru trimestrul 4, 2006**

| Banca                  | Active (%)  | Banca                   | Active (%)   |
|------------------------|-------------|-------------------------|--------------|
| 1. BCR                 | 25,90       | 6. Bancpost             | 4,42         |
| 2. BRD                 | 16,10       | 7. ING                  | 4,15         |
| 3. Raiffeisen          | 7,94        | 8. Alpha Bank           | 4,10         |
| 4. HVB Țiriac          | 5,07        | 9. CEC                  | 4,04         |
| 5. Banca Transilvania  | 4,64        | 10. ABN Amro            | 3,02         |
| <b>Total primele 5</b> | <b>59,2</b> | <b>Total primele 10</b> | <b>78,93</b> |

Sursa: prelucrare după informațiile furnizate de Ziarul Financiar nr. 2060 din 29.01.2007

Apreciem că soluția pe care managerii băncilor comerciale românești trebuie să o adopte, în contextul integrării în sistemul bancar european, o reprezintă concentrarea resurselor existente prin procese de fuziuni sau

<sup>1</sup> 19 bănci comerciale românești se găsesc în această situație la nivelul trimestrului 4 al anului 2006.

<sup>2</sup> Prelucrare după informațiile furnizate de Ziarul Financiar nr. 2060 din 29.01.2007.

achiziții, sau majorarea capitalurilor bancare, ca urmare a atragerii în acționariat a unor investitori foarte puternici. Avantajele concentrării sunt foarte clare, deoarece este bine cunoscut faptul că, în perioada de tranziție, băncile mici sunt foarte vulnerabile. Astfel, o bancă mică nu dispune de banii necesari pentru a realiza o infrastructură care să-i permită să ofere servicii financiare integrate pentru a-și stimula corespunzător clientela, dar și personalul și acționariatul acesteia. În acest context, necesitatea concentrării bancare este vitală, indiferent de modul cum se realizează, prin majorarea capitalului social sau prin fuziunea sau achiziția de către investitori strategici. Acceptarea acestei idei este demonstrată și de propunerile făcute de managerii unor bănci din România privind majorarea capitalului social, sintetizate în tabelul următor.

**Tabel nr. 2 Bănci care au anunțat majorarea capitalului social la începutul anului 2007**

| Banca              | Cota de piață în 2006 | Suma cu care se majorează capitalul social |
|--------------------|-----------------------|--|
| Mindbank (ATEbank) | 0,19                  | 68,17 mil. lei                             |
| Volksbank Romania  | 2,67                  | 112 mil. lei                               |
| Pireus Bank        | 1,10                  | 50 mil. euro                               |
| Banca Carpatica    | 0,93                  | 23,08 mil. lei                             |
| Bank Leumi         | 0,33                  | 1,8 mil. lei                               |
| Banca Transilvania | 4,64                  | 217,7 mil. lei                             |

Sursa: prelucrare după informațiile furnizate de Ziarul Financiar în perioada ianuarie – aprilie 2007

Concurența acerbă și intrarea pe piață a unor bănci străine puternice obligă băncile mici și nu numai pe acestea să găsească sursele de finanțare pentru susținerea unor planuri de investiții majore pentru dezvoltarea sistemelor IT, înființarea de subsidiare (asigurări, leasing, microcredit, factoring) dar și pentru extinderea rețelei.

În România, chiar dacă în anul 2006 rețeaua bancară a crescut cu aproape 1.000 de sucursale și agenții

ajungând până la 4.346 unități<sup>3</sup>, înregistrându-se un ritm de creștere de două ori mai mare decât în anul 2005, totuși există o mare discrepanță între acoperirea oraselor și cea a comunelor. Considerăm că în viitorul apropiat ideea de apropiere de domiciliul clientului se va extinde și către zonele unde viteza de circulație a banilor este mai scăzută.

**Tabel nr. 3 Top 10 bănci comerciale românești după numărul de unități teritoriale în 2006**

| Banca                         | Nr. unități teritoriale | %            |
|-------------------------------|-------------------------|--------------|
| 1. CEC                        | 1.388                   | 31,93        |
| 2. BRD-GSG                    | 600                     | 13,80        |
| 3. BCR                        | 473                     | 10,88        |
| 4. Banca Transilvania         | 341                     | 7,84         |
| 5. Raiffeisen Bank            | 265                     | 6,09         |
| 6. Banca Comercială Carpatica | 215                     | 4,94         |
| 7. Bancpost                   | 189                     | 4,34         |
| 8. HVB Tiriac Bank            | 82                      | 1,88         |
| 9. Volksbank                  | 80                      | 1,84         |
| 10. Banca Românească          | 76                      | 1,74         |
| <b>Total primele 10</b>       | <b>3.709</b>            | <b>85,34</b> |

Sursa: prelucrare după informațiile furnizate de web-siturile băncilor

Remarcăm poziția Băncii Transilvania care în ultimii ani a promovat o politică agresivă de extindere a rețelei teritoriale triplându-și rețeaua în ultimii doi ani și ocupând poziția patra în topul băncilor comerciale românești. Banca Română pentru Dezvoltare – Groupe Societe Generale a fost liderul dezvoltării teritoriale în anul 2006 deschizând 274 de unități teritoriale fapt care i-a permis urcarea pe locul 2, devansând astfel Banca Comercială Română dar situându-se după Casa de Economii și Consemnațiuni care în 2006 a fost una dintre puținele bănci care au închis unități teritoriale.

Expansiunea rețelei bancare este susținută, în opinia noastră, de faptul că băncile din Romania s-au orientat rapid atunci când au constatat mutații în comportamentul clientului obișnuit și transformarea acestuia într-un client

<sup>3</sup> fără Creditcoop care deține 803 unități.

sofisticat (am putea spune european). Astăzi clienții migrează în număr mare de la instituțiile financiare tradiționale, spre acele bănci care asigură servicii bancare în care retail-ul este pe primul loc. Nu cu puțin timp în urmă, clienții își alegeau întotdeauna banca fără a fi interesați și de produsele pe care le oferă. În ultimii ani aceștia au învățat să-și selecteze produsele, serviciile și calitatea acestora. În prezent clienții sunt cei care au un cuvânt de spus. Pentru ei acum, în consolidarea relațiilor cu banca, sunt mai importante poziționarea, prezentarea, perspectiva, calitatea serviciilor asigurate, îmbunătățirea modului de distribuire, oportunitatea și chiar posibilitatea de a le încerca, decât instituțiile sau marca.

Implicarea capitalului străin în sistemul bancar românesc, reprezentă, în opinia noastră, una dintre cele mai puternice tendințe care va afecta activitatea băncilor comerciale sub toate formele sale. Caracterul global al activității bancare din România poate fi analizat la modul cel mai simplu, dar și cel mai elocvent în același timp, prin pătrunderea efectivă a băncilor străine în România. Prin această pătrundere efectivă înțelegem intrarea și creșterea (fie organică sau prin preluări, achiziții sau fuziuni, fie în forma subsidiarelor sau a sucursalelor) prezenței și implicării băncilor multinaționale în România. Acest proces s-a realizat pe fondul liberalizării economice și politice de după 1989 în România și în contextul mai general al expansiunii băncilor străine în Europa Centrală și de Est.

România este deja una dintre țările cu cea mai mare dominație a băncilor străine în sistemul bancar (88% din active, după privatizarea BCR, iar dacă privatizarea CEC s-ar fi finalizat activele bancare controlate de străini ar fi depășit 92%). Aceasta nu înseamnă că băncile străine trebuie considerate neapărat mai bune, dată fiind și eterogenitatea lor. Pe piața românească sunt prezente și bănci multinaționale de prestigiu, dar și foarte multe bănci regionale. Criteriile de selecție trebuie să fie și vor fi cele strict de performanță, indiferent de natura

capitalului, autohton sau străin. Am putea spune chiar, dacă afirmația nu pare hazardată, că sistemul bancar românesc ar fi ajuns dominat de băncile străine chiar și prin dezvoltarea organică a acestora, în lipsa privatizărilor.

O altă mare provocare pentru sistemul bancar românesc vine din partea instituțiilor de credit înregistrate în Uniunea Europeană și care pot oferi în mod direct servicii financiare pe piața românească. Printre cele 41 de asemenea instituții care la începutul lunii aprilie 2007 au notificat Banca Națională a României în vederea furnizării de servicii în mod direct regăsim mari bănci europene și americane cu activitate în toată lumea printre care menționăm: Citibank International<sup>4</sup>, J.P. Morgan International Bank Limited<sup>5</sup>, The Royal Bank of Scotland<sup>6</sup>, Merrill Lynch International Bank Limited, VISA-Services Kreditkarten AG, etc. Multe dintre aceste instituții oferă servicii specializate de investment banking sau private banking.

O simplă analiză a evoluției cotelor de piață ale principalelor bănci doar în ultimii ani arată că, de exemplu, BCR a pierdut în acești ani 40% din cota sa de piață (dacă în 1998 avea, împreună cu Bancorex, 41,4% din activele sistemului bancar<sup>7</sup>, în 2005 ajunsese la 25,7%). Cotele de piață pierdute de BCR și de alte bănci (CEC) au fost trecute în special în contul băncilor multinaționale care s-au dezvoltat de la zero și al celor privatizate prin investitori strategici (BRD-GSG). Unele bănci privatizate (Raiffeisen, Bancpost) nu au obținut, totuși, performanțe la fel de notabile ca BRD-GSG.

Dacă Banca Transilvania și-a dublat cota de piață de la 2,3% în 2003 la

---

4 Membră Citigroup – cea mai mare companie din lume după valoarea cumulată a veniturilor, a profitului, a activelor și a valorii de piață conform clasamentului realizat de Revista Forbes pentru anul 2006.

5 Poziția 5 conform aceluiași clasament

6 Poziția 13 în clasamentul celor mai mari companii din lume.

7 Rapoartele anuale BNR 1998-2005

4,7% în 2006, creștere susținută de ascensiunea sectorului de retail banking, la polul opus, chiar dacă este considerată o bancă specializată pe retail, CEC a pierdut 2,8% din cota de piață deținută în 2006 comparativ cu 2003. Faptul că ABN Amro și-a păstrat orientarea către sectorul corporate banking și nu a acordat importanță retailului a condus la pierderea a 2% din cota de piață și la coborârea pe locul 10 la finele lui 2006 față de locul 6 în 2003.

**Tabel nr. 4 Evoluția cotelor de piață pentru primele 10 bănci comerciale din România în perioada 2003-2006**

| BANCA                 | 2003 (%) | 2004 (%) | 2005 (%) | 2006 (%) |
|-----------------------|----------|----------|----------|----------|
| 1. BCR                | 29,3     | 26,1     | 25,7     | 26,2     |
| 2. BRD                | 13,3     | 13,0     | 15,0     | 16,3     |
| 3. Raiffeisen         | 6,9      | 9,2      | 8,7      | 8,0      |
| 4. HVB Țiriac         | 5,9      | 7,3      | 7,4      | 5,1      |
| 5. Banca Transilvania | 2,3      | 2,9      | 3,9      | 4,7      |
| 6. Bancpost           | 4,1      | 4,6      | 4,5      | 4,5      |
| 7. ING                | 4,2      | 5,6      | 5,3      | 4,2      |
| 8. Alpha Bank         | 3,3      | 3,2      | 3,8      | 4,2      |
| 9. CEC                | 6,9      | 5,9      | 4,4      | 4,1      |
| 10. ABN Amro          | 5,1      | 4,9      | 3,7      | 3,1      |

Sursa: Banca Națională a României, [www.bnro.ro](http://www.bnro.ro) și Ziarul Financiar nr. 2060 din 29.01.2007

Considerăm că în condițiile în care cele mai multe bănci comerciale din România care dețin cote de piață sub 1% nu reușesc să se capitalizeze, să găsească investitori strategici sau să fuzioneze cu bănci puternice, pentru aceste bănci sunt foarte actuale motivele care au stat la baza apariției instituțiilor de credit specializate în numeroase țări dezvoltate, aceste motive fiind legate, în principal de insuficienta ofertă de fonduri din partea sectorului băncilor comerciale pentru anumite operațiuni; necesitatea de a asigura un canal de distribuție pentru creditul subvenționat; nevoia de a oferi o cale alternativă pentru a se depăși dificultățile de acces la piața de capital pentru numeroși agenți economici.

Mai mult, ponderea acestui sector în sistemul bancar românesc este extrem de redusă, băncile specializate Porsche Bank, HVB Banca pentru Locuințe și Raiffeisen Banca pentru Locuințe

deținând împreună sub 1% din activele sistemului bancar. Importanța acestui segment de piață este pusă în evidență și de intenția Băncii Comerciale Române de a înființa o bancă pentru locuințe împreună cu S Bausparkasse – Banca de economisire-creditare pentru locuințe a Erste Bank cu orientare către zona clienților cu venituri medii și mici, urmărind segmentarea clientelei de retail în funcție de venituri.

Din evaluarea sistemelor bancare europene dezvoltate se poate aprecia, de asemenea, că băncile vor evolua în sensul concentrării, realizată atât prin preluarea băncilor mici sau falimentare de către cele mari, cât și prin fuziuni sau alianțe ale unor instituții financiar-bancare, dar și spre o specializare în funcție de segmentul de piață deservit.

În opinia noastră, principalele idei desprinse din analiza realizată vizează:

- globalizarea și mutațiile asociate acesteia au transformat sistemele financiare, prin întărirea legăturii între bănci și piețele financiare;
- băncile au profitat de mutațiile aduse de globalizarea financiară, au evoluat și și-au adaptat activitatea la noile realități;
- marile bănci sunt actorii principali ai globalizării financiare;
- băncile își redefinesc permanent activitatea;
- restructurarea sectorului bancar răspunde unei logici industriale și financiare;
- reglementările bancare se sprijină pe o coordonare tot mai puternică între autorități, piețe și instituții;
- băncile europene se confruntă cu o triplă provocare, în căutarea atingerii performanțelor: creșterea eficienței, consolidarea, internaționalizarea și promovarea unei strategii de expansiune globală;
- la nivelul Europei Centrale și de Est, nivelul ridicat al prezenței băncilor occidentale și integrarea tot mai mare fac ca oferta de credit în aceste țări să devină mai sensibilă la evoluțiile

economice externe. Ca urmare, sistemele bancare ale acestor țări se confruntă cu câteva provocări majore: cooperarea în sfera reglementărilor prudentiale între Estul și Vestul Europei, sustenabilitatea pe termen mediu și lung a expansiunii creditului în regiune, perspectiva adoptării euro.

Ca și în cazul multora dintre sistemele bancare europene și în România asistăm la un proces de reducere continuă a marjelor de dobândă datorată competiției bancare. Băncile străine intrate în sistemul bancar românesc în urma proceselor de achiziții promovează strategii agresive de creștere a cotelor de piață lansând tehnologii moderne cum ar fi banca la domiciliu cu servicii prin telefon sau internet banking. Celelalte bănci sunt obligate să intre în această competiție făcând eforturi financiare considerabile încercând să păstreze cota de piață și clienții cei mai profitabili.

Dezvoltarea conceptului băncii de la distanță (internet banking) va fi, în opinia noastră, una dintre tendințele cu cel mai mare impact asupra evoluției sistemului bancar privat, opinie susținută și de evoluțiile înregistrate în urmă cu câțiva ani în majoritatea țărilor Uniunii Europene și în special în Marea Britanie și Irlanda.

Creșterea cererii pentru credit în condițiile unei evoluții favorabile a ratelor de dobândă va influența de asemenea creșterea competiției. Considerăm că, în această perioadă pentru România, această competiție susținută în multe cazuri prin prețuri agresive promovate de noii intrați în lupta cu cotele de piață, poate fi periculoasă în condițiile unui management al riscului defectuos. Evoluțiile asemănătoare la nivel european au condus la crearea unei agenții europene de supraveghere a modului în care standardele de credit sunt respectate, în scopul asigurării unei bune funcționări a sistemului bancar european.

Diversificarea produselor și serviciilor bancare atât pentru clientela corporatistă cât și pentru persoane fizice dar și pentru stat și colectivități locale, generalizarea utilizării în tranzacțiile bancare a tehnologiilor IT și a rețelelor informatice complexe, reducerea în continuare a prețului creditului și dezvoltarea creditului de consum și a creditului ipotecar reprezintă, în opinia noastră, principalele tendințe dar și provocări pentru băncile românești aflate în procesul de integrare în sistemul bancar european.

## REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Spulbar C., Nanu R., Berceanu O. | <i>Sisteme bancare comparate</i> , Editura Sitech, Craiova, 2005;          |
| ***                              | Ziarul Financiar nr. 2.060/2007;   |
| ***                              | Banca Națională a României, <a href="http://www.bnro.ro">www.bnro.ro</a> . |