

# Teorija finančnega posredništva Bančništvo odnosov, Boot (2000)

---

# Bančništvo odnosov

---

- Kaj sploh je bančništvo odnosov?
  - Prednosti bančništva odnosov
  - Temna stran bančništva odnosov
-

# Zakaj imamo banke?

---

- Razrešijo asimetrijo informacij med podjetji in investitorji:
    - Napačna izbira (adverse selection)
    - Moralni hazard (moral hazard)
-

# Napačna izbira

---

- $\frac{1}{2}$  podjetij dobrih  $1\text{€} \rightarrow 2\text{€}$
  - $\frac{1}{2}$  podjetij slabih
    - Z verjetnostjo  $\frac{1}{2}$  uspejo  $1\text{€} \rightarrow 2\text{€}$
    - Z verjetnostjo  $\frac{1}{2}$  propadejo  $1\text{€} \rightarrow 0\text{€}$
  - Manager se zadolži ali na trgu ali pri sorodnikih. Na trgu investitorji zahtevajo donos 1. Sorodniki managerja zahtevajo donos 1.1. Investitorji ne prepoznajo kvaliteto podjetja. Sorodniki jo prepoznajo.
  - Kje se bodo zadolžila dobra in kje slaba podjetja.
  - Koliko lahko največ zasluži banka, če je strošek nadzora 0,01?
-

# Moralni hazard

---

- Podjetje lahko izbere
    - Varen (Safe) projekt  $1\text{€} \rightarrow 1.2\text{€}$
    - Tvegan (Risky) projekt
      - $1\text{€} \rightarrow 2\text{€}$  z verjetnostjo  $\frac{1}{2}$
      - $1\text{€} \rightarrow 0\text{€}$  z verjetnostjo  $\frac{1}{2}$
  - Kateri projekt izbere, če ima svoja sredstva?
  - Kaj pa, če se zadolži na finančnih trgih, kjer investitorji zahtevajo donos 1?
  - Koliko lahko največ zasluži banka, če so stroški nadzora 0,1?
-

# Definicija bančništva odnosov

---

- Zakaj imamo banke?
    - Razrešijo asimetrijo informacij med podjetji in investitorji, tako da
  - Bančništvo odnosov
    - Investirajo v pridobivanje informacij o podjetjih, ki so skrite ostalim
    - Ocenjujejo profitabilnost podjetij
      - Večkratna interakcija skozi čas in skozi projekte
  - Skrite informacije + Večkratna informacija
  - garantna pisma, depoziti, izdaja čekov in upravljanje gotovine
-

# Transakcijsko bančništvo

---

- ❑ Enkratna storitev za klienta
  - ❑ Ponavljanje enkratne storitve za različne kliente
  - ❑ Izdaja obveznic (delnic) na trgu
  - ❑ Tudi tukaj banka prevzame določen del tveganja (jamstvo ob izdaji)
  - ❑ Posojanje brez natančnega pregleda podjetja (posojanje dobrostoječim podjetjem)
-

# Transakcijsko bančništvo (Berger in Udel, 2005)

---

- Sindicirano posojilo
  - Kartično poslovanje
  - Zaradi tehnološkega razvoja vedno bolj uporabno tudi za SME
    - Faktoring
    - Leasing
    - Hipotekarna posojila
    - Posojanje na podlagi poslovnih izkazov
-



# Prednost bančništva odnosov

---

- **Fleksibilnost in zaupnost odnosa banka podjetje**
    - Podjetje razkrije banki več kot investitorjem na trgu
    - Podjetje se lahko na novo pogodi z banko
    - Banka lahko uporabi mehke informacije, kjer pogodba ne bi bila mogoča
  - **Natančnejše omejitvene zaveze**
    - Boljše omejijo managerje.
    - Zavarovanja (poroštvo, hipoteka, vrednostni papirji...)
  - **Možnost dolgoročnega financiranja**
    - Banka lahko na kratek rok posoja denar pod slabimi pogoji, če ve, da bo na dolgi rok zaslužila
    - Posojanje novim podjetjem
    - Komplementarnost med depoziti in (kreditnimi linijami)
-

# Stroški bančništva odnosov

---

- Problem mehkih omejitev (soft budget constraint)
    - Banka lahko podjetju na robu propada odobri novo posojilo, v upanju na restrukturiranje podjetja
    - Podjetje to pričakuje in se slabe situacije ne boji več
    - Senioriteta banke (prednost bančnih posojil pred ostalimi posojilodajalci)
      - Banka pravočasno likvidira podjetje
-

# Stroški bančništva odnosov

---

- Problem priklenitve (hold up problem)
    - Dodatne informacije lahko dajo banki preveliko moč
    - Podjetja se lahko temu izognejo z izposojanjem na kapitalskih trgih
    - Hkratno izposojanje pri več bankah
    - Konkurenca omili problem priklenitve
-

# Konkurenca

---

- Konkurenca lahko ogrozi bančništvo odnosov
    - Krajši odnosi med banko in podjetji
    - Informacije so manj uporabne
    - Medčasovna pomoč podjetjem ni več mogoča (Petersen in Rajan, 1995)
  - Konkurenca lahko še spodbudi investicije v bančništvo odnosov
    - Bančništvo odnosov ohrani bankam rente
-

# Tehnološki razvoj in geografski položaj bank

---

[Future banking](#)

# Prihodnost bančne industrije

---

- Kako vpliva tehnološki razvoj na bančno industrijo
    - Internetno bančništvo
    - Bančni avtomati
    - Razvoj različnih posojilodajalnih tehnik
  - Večja konkurenca med bankami?
  - Več poslovalnic?
-

# Razdalje in meje v bačništvu

---

- ❑ ZDA: Polovica podjetij je oddaljena le 8km od njihove banke
  - ❑ EU (Belgija): 2km
  - ❑ Bančni trgi v EU še niso integrirani
  - ❑ Obvezniški in delniški trgi so integrirani
-

# Razdalje in meje

---

	Meje so pomembne	Meje niso pomembne
Razdalje so pomembne	Posojila SME	
Razdalje niso pomembne	Kartični promet, leasing, faktoring	Obveznice, delnice

Vir: Prirejeno po Degryse in Ongena, 2004

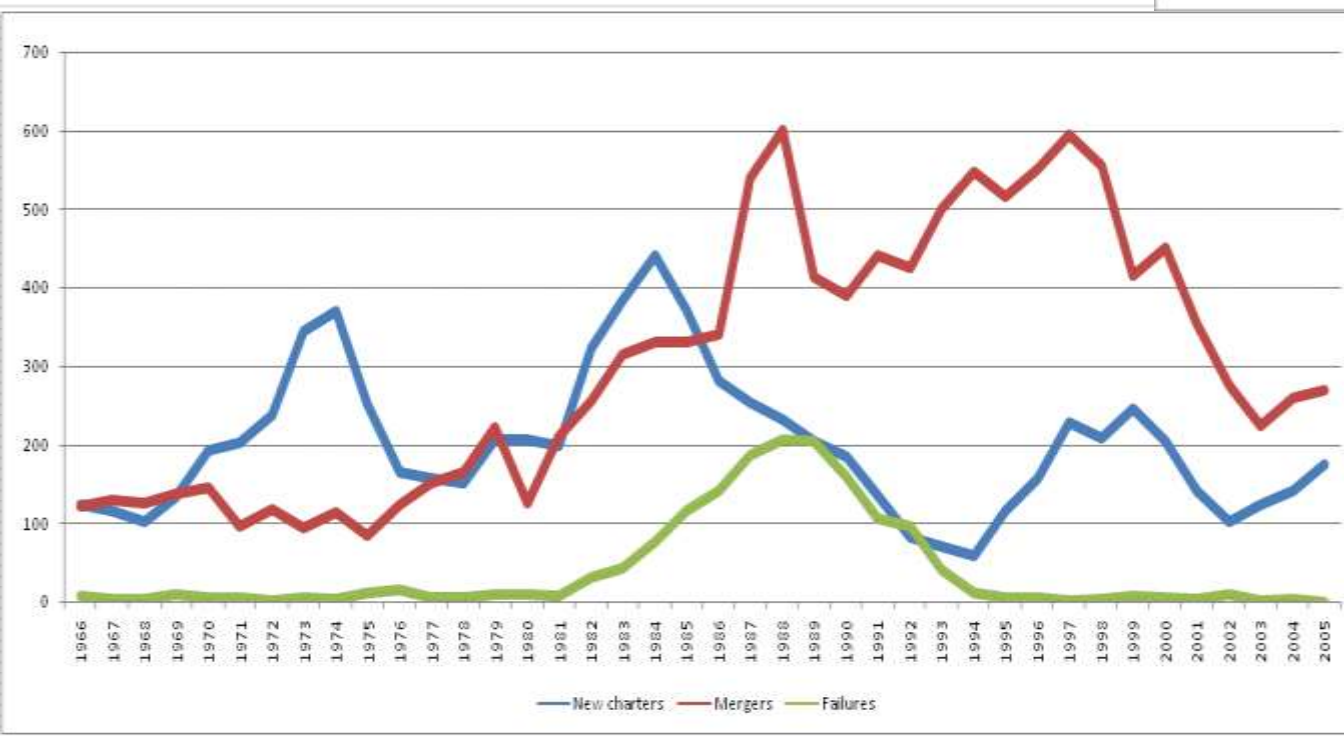
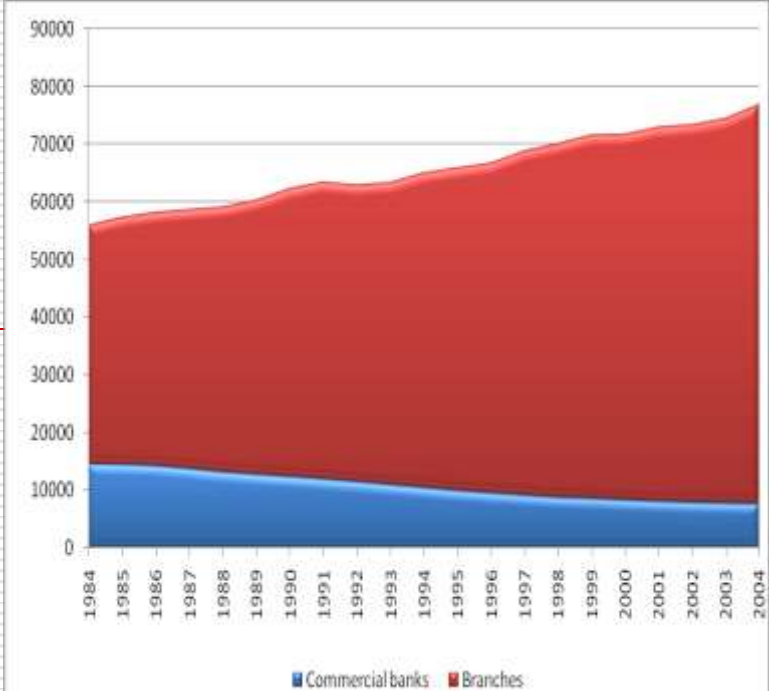
---



# Vpliv tehnološkega razvoja in regulacije na:

	Značilnosti posojanja	Prisotnost na trgu
Razdalja	Obrestna mera odvisna od oddaljenosti	Mreža poslovalnic
Meje	Segmentacija	Vstop na trg in M&As

# ZDA



# Meje v bančništvu

---

## □ Eksogene meje

- Regulacija (Riegle-Neal Act in Second European Banking Directive)
- Ekonomske meje (različna davčna, pravna okolja, nadzorne prakse, politični vzroki, jezikovne in kulturne razlike)

## □ Endogene meje

- Asimetrija informacij
-

# Razdalje v bančništvu

---

- Stroški transporta
  - Večja asimetrija informacij za oddaljena podjetja
    - Bančni uslužbenec pozna razmere na trgu v okolici poslovalnice
    - Banke ustanavljajo mrežo poslovalnic
    - Pomembna poglobljena prisotnost na nekem območju (znotraj meja nekega območja - segmentacija). Prepreči vstop tujih bank
    - Konsolidacija znotraj meja (ZDA in EU)
-

# Vstop na nov trg

---

- Vstop z gradnjo svoje mreže poslovalnic je težak
  - Najbolj profitabilen je vstop s prevzemom lokalne banke
    - Primer Unicredito, NLB, NKBM?
    - Pomankanje čezmejnih prevzemov
-

# Tehnološki razvoj

---

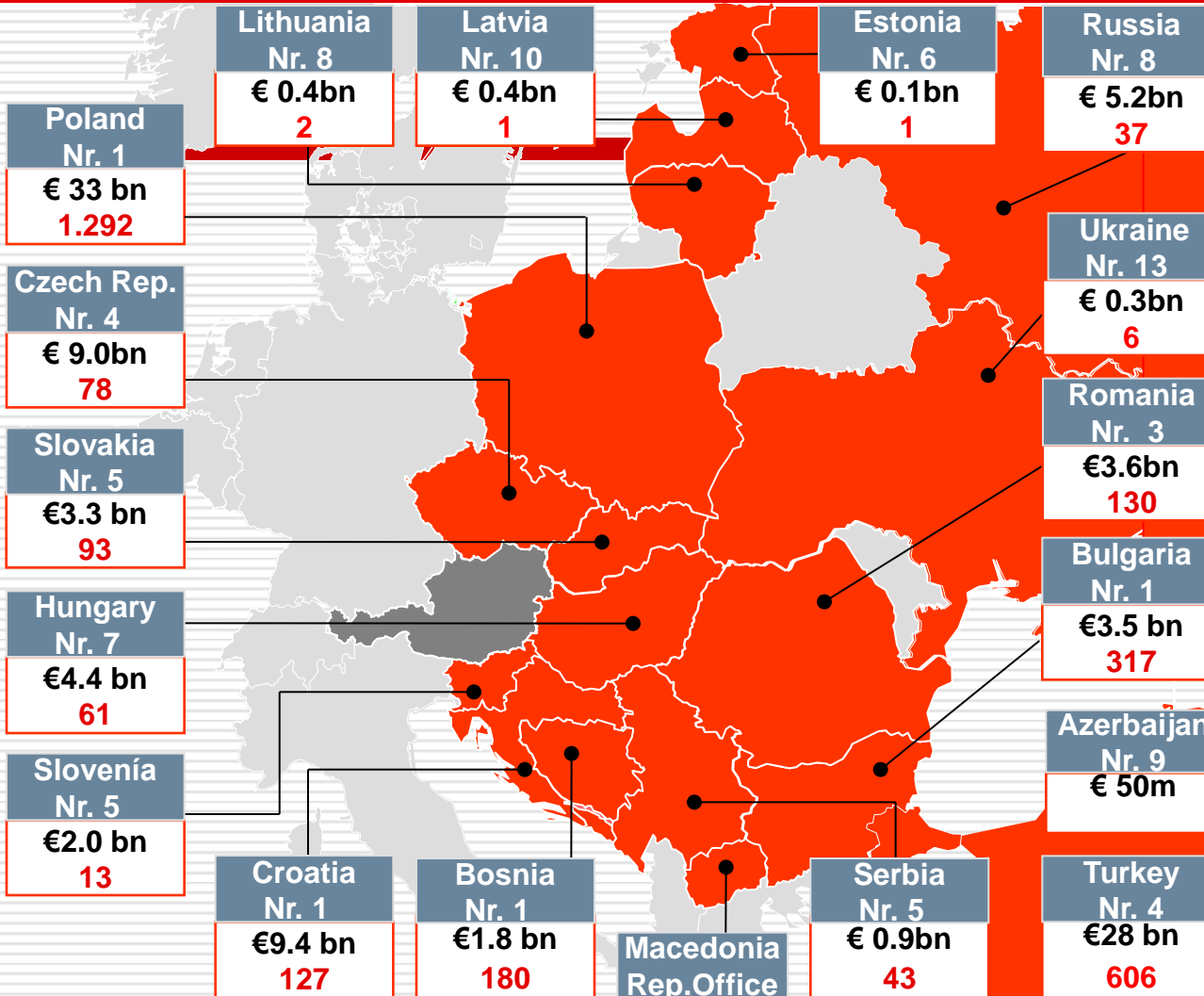
- Zmanjša razdalje, omogoči več kanalni dostop do bank
    - Internet, telefon, poslovalnice, avtomati
    - Zdi se, da so banke preveč krčile število poslovalnic
    - Bolj ko je raznovrstno okolje, pomembnejša postane močna mreža poslovalnic
-

# Primeri

---

- Pomembna je prisotnost na trgih, ki so banki blizu:
    - Bank of America
    - Nordea
    - UniCredito
-

Country ranking by total assets (2005), total assets and number of branches (H1 2006 pro-forma)



**CEE region**

~ € 105bn total assets

~ 3,000 offices

~ 65,000 employees

~ 24m customers