

Vydává Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze ve spolupráci s Českou národní bankou a Ministerstvem financí ČR ve vydavatelském Economia, a. s., Praha

© Fakulta sociálních věd UK Praha

Adresa redakce: Vinohradská 49

120 74 Praha 2

tel.: (02) 22 25 00 36 nebo: (02) 215 93 171

fax: (02) 22 25 04 62

e-mail: red.fau@iol.cz

Šéfredaktor: Doc. Ing. Zdeněk Tůma, CSc.

Výkonná redaktorka: Mgr. Renata Nováková

Publishers: Faculty of Social Sciences, Charles University, Prague, in Cooperation with the Czech National Bank and the Ministry of Finance of the CR in Publishing House Economia, Prague

© Faculty of Social Sciences, Charles University, Prague

Editor's Office: Vinohradská 49

120 74 Prague 2

Czech Republic

Editor in Chief: Zdeněk Tůma

OBSAH

Ondřej SCHNEIDER: Euro, evropská konvergence a česká ekonomika 1

Luděk URBAN: Rozšiřování Evropské unie a Česká republika 6

František VENCOVSKÝ: Utváření emisního mechanismu společné evropské měny 20

Petr ZAHRADNÍK: Význam maastrichtských kritérií makroekonomické konvergence 33

Evžen KOČENDA: Sbližování měnových kurzů v zemích střední a východní Evropy 46

Převzato

Bernhard SPEYER: Dopady Evropské měnové unie na evropský bankovní sektor 59

CONTENTS

Ondřej SCHNEIDER: Euro, European Convergence and Czech Economy 1

Luděk URBAN: The EU Enlargement and the Czech Republic 6

František VENCOVSKÝ: Forming a Monetary Mechanism for the Single European Currency 20

Petr ZAHRADNÍK: Maastricht Criteria and Their Macroeconomic Significance 33

Evžen KOČENDA: Convergence of Exchange Rates in Central and Eastern Europe 46

Reprinted

Bernhard SPEYER: The Effects of EMU on the Structure of European Banking 59

Autorská práva vykonává vydavatel (viz § 4 zák. č. 35/1965 Sb. ve znění změn a doplňků). Užití částí nebo celku publikovaných textů – vč. publikovaných zpracovaných znění judikátů – rozmnožování a šíření jakýmkoli způsobem (zejména mechanickým nebo elektronickým) bez výslovného svolení vydavatele je zakázáno.

Editorial board: Doc. Ing. Aleš Bulíř, MSc., CSc., Ing. Petr Dvořák, Ing. Věra Kameníčková, CSc., Ing. Evžen Kočenda, PhD., Prof. Ing. Michal Mejstřík, CSc., Ing. Karel Půlpán, CSc., Ing. Ondřej Schneider, PhD. (zástupce předsedy), Ing. Miroslav Singer, PhD., Mgr. Kateřina Šmídková, MA, Doc. Ing. Zdeněk Tůma, CSc. (předseda), Doc. Ing. Miloslav Vošvrda, CSc.

Editorial board: Doc. Ing. Aleš Bulíř, MSc., CSc., PhD. Zdeněk Drábek, Ing. Petr Dvořák, Gabriel Eichler, Ing. Michaela Erbenová, PhD., Ing. Milena Horčicová, CSc., Ing. Miroslav Hrnčíř, DrSc., Prof. Ing. Kamil Janáček, CSc., Ing. Tomáš Ježek, CSc., Ing. Jiří Jonáš, Ing. Jan Klacek, CSc., Ing. Ivan Kočárník, CSc. (předseda), Ing. Jiří Kunert, Ing. Pavel Kysilka, CSc., Prof. Ing. Michal Mejstřík, CSc., Ing. Jan Mládek, CSc., Prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc., Ing. Jiří Pospíšil, Doc. Ing. Zbyněk Revenda, CSc., Ing. Pavel Štěpánek, CSc., Doc. Ing. Zdeněk Tůma, CSc., Doc. Ing. František Turnovec, CSc., Prof. Dr. František Vencovský, Prof. Ing. Karol Vlachynský, CSc.

Dopady Evropské měnové unie na evropský bankovní sektor*

Bernhard SPEYER

V důsledku Evropské měnové unie velmi prudce vzroste konkurence ve všech odvětvích podnikání. Zvláště silně se to dotkne sektoru finančních služeb. Měnová unie přispěje k urychlení některých trendů, které se v tomto odvětví již projevují a jsou výsledkem pokračující internacionalizace, změn preferencí zákazníků a také poklesu míry bankovního zprostředkování (tzv. dezintermediace). EMU rovněž posílí již beztak silné účinky deregulace a technických inovací ve finančním sektoru. Předkládaná studie se proto soustřeďuje nejen na všeobecné dopady měnové unie na bankovníctví jako celek, ale i na některé specifické oblasti bankovního podnikání. Pozornost je rovněž věnována možným změnám v uplatňovaných strategiích. Závěrečná část studie se zabývá analýzou připravenosti finančních institucí v různých evropských zemích na nové konkurenční prostředí.

Musíme mít stále na zřeteli, že EMU je pouze jedním z mnoha kroků (i když velmi významným) na cestě k plné integraci evropských finančních trhů. K důležitým mezníkům v tomto procesu patří především přijetí Druhé bankovní direktivy na počátku roku 1993 a úplná liberalizace kapitálových toků mezi členskými zeměmi EU, ke které došlo po odstranění zbývajících překážek 1. ledna 1994 v souvislosti se vstupem do druhé etapy EMU. Ačkoliv přechod na jednotnou měnu nebude provázen plnou harmonizací právních řádů jednotlivých členských zemí, EMU nebude vyžadovat žádná další ustanovení, která v minulosti bránila postupu integrace. Týká se to zejména principu kotvy, podle kterého banka mohla vydat dluhopisy pouze v případě, že emise byla uskutečněna v měně země, v níž měla banka svoje sídlo. Ovšem mnohem důležitější než harmonizace práva je skutečnost, že zánikem národních měn dojde k odstranění některých překážek, které bránily vstupu na trh. Navzdory dostupnosti měnových swapů se banky zpravidla doposud zdráhaly půjčovat peníze, které získaly na jednom trhu, někde jinde. V důsledku toho byly odkázány na příslušný trh a byly nuceny se refinancovat především na mezibankovním trhu. To nejen zvyšovalo náklady na refinancování, ale zároveň v důsledku toho rostlo i riziko vyplývající z nedostatečného souladu v dobách splatnosti.

* přetisk studie Deutsche Bank Research publikované interně v EMU Watch č. 59, Frankfurt am Main, SRN, říjen 1998

Ačkoliv na chování bank budou mít největší vliv změny v jednotlivých tržních segmentech, tj. budou převažovat strukturální změny na mikroúrovni, neměli bychom zapomínat, že existence EMU povede rovněž ke změnám makroekonomického prostředí. Banky, stejně jako ostatní ekonomické subjekty, budou těžit ze všeobecného ekonomického růstu, který se v souvislosti se zavedením měnové unie očekává. Stabilnější ekonomické prostředí, založené na nízkých mírách inflace a menší fluktuaci měnových kurzů, sníží riziko ztrátových úvěrů. Zároveň ale nižší míry inflace povedou rovněž k poklesu úrokového rozpětí. Jako pozitivní se jeví z hlediska bank i to, že jednotná měna přispěje k harmonizaci systému kapitálových trhů a sjednocení zákonů týkajících se bankovního a kapitálového dozoru.

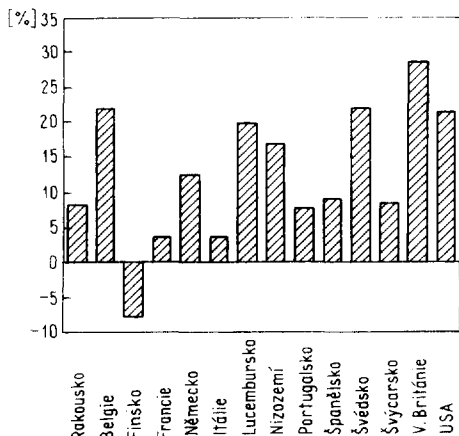
Krátkodobé dopady: vyšší náklady a ztráta výnosných obchodních příležitostí

Jednotná měna staví banky především před velký úkol, jak přizpůsobit jejich vnitřní systémy a podnikání novým požadavkům, které před ně klade euro. Pro peněžní ústavy to bude představovat ještě větší problém než pro jiné podniky, protože banky *musejí* být schopny provádět operace v euru již od 1. ledna 1999. Banky budou nuceny přistoupit ke značným technickým změnám, a to především v oblasti domácích a zahraničních plateb. Zahraniční transakce zůstanou zvláštním druhem bankovních obchodů i přesto, že euro celý proces zjednoduší. Může se také stát, že nově zavedené systémy zvýší v této oblasti konkurenci natolik, že příspěvky této části aktivit k celkové ziskovosti banky se sníží.

V krátkodobém horizontu přijdou banky zavedením jednotné měny o některé výnosné oblasti podnikání. Nepříznivě zasažena bude zejména oblast obchodování se zahraničními měnami a obchody se zahraničními mincemi a bankovkami. Některé studie naznačují, že zánikem obchodů s měnami členských států EU přijdou banky zhruba o 10 % svých čistých výnosů z tohoto druhu aktivit, což odpovídá přibližně 1 % ze zisků. Nicméně ne všechna finanční centra budou tímto poklesem zasažena stejnou měrou. Míra zasažení bude záviset na jejich dřívějším postavení v obchodování s evropskými měnami. Mimo finanční centra v Londýně a Frankfurtu dosahují v současnosti na evropských měnových trzích obchody s místními měnami proti DEM až 50% podílu na celkovém obrátu obchodů se zahraničními měnami. Nicméně tyto dovednosti budou moci místní banky jen stěží využít při obchodování s eurem, dolarem a ostatními měnami. Lze také očekávat, že obchodování mezi eurem a dolarem a obchodování mezi eurem a jenem bude obstarávat pouze několik málo obchodníků. Banky se tedy budou muset v této oblasti přeorientovat na nové produkty. Větší důležitosti by například mohlo nabýt obchodování s měnami východoevropských zemí, což však nemůže v žádném případě pokrýt utrpěné ztráty. V budoucnu bude méně výnosné i obchodování na trhu obligací, zejména pak obchody s vládními dluhopisy, jelikož změny v předpokládaném úvěrovém riziku jsou ve srovnání s měnovým rizikem mnohem stálejšího charakteru.

Evropské banky se budou muset přizpůsobit podmínkám EMU v době, kdy mnohé z nich, a to zejména banky kontinentální Evropy, zápasí s poklesem úrokového rozpětí a zhoršením výnosů. Ve srovnání s bankami v USA a Velké Británii je ziskovost kontinentálních peněžních ústavů v současnosti nedostatečná. Nepatrné zlepšení v minulých dvou letech lze do značné

GRAF 1 Výnosnost kapitálu (ROE, před zdaněním), 1995



míry vysvětlit příznivějšími podmínkami na mezinárodních kapitálových trzích a vysokými výnosy z obchodů na vlastní účet a z poplatků. Proto tedy nelze předpokládat, že se jedná o trvalé zlepšení ziskovosti evropských bank.

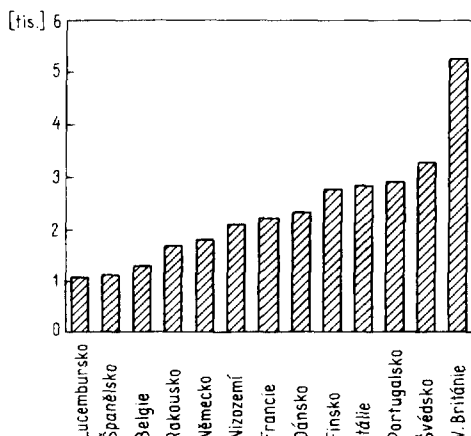
Dlouhodobé dopady: nutnost změny strategie

Dlouhodobé důsledky by mohly být – v porovnání s výše zmíněnými bezprostředními dopady – pro bankovní sektor mnohem vážnější. EMU vyvolá nutně potřebu změnit strategii jak v podnicích, tak v bankách. To bude mimochodem platit i pro peněžní ústavy ze zemí, které nebudou používat euro. V nové Evropě se změní požadavky i potřeby zákazníků a hlavním úkolem bank bude vyrovnat se s těmito změnami. Dále bude muset každá banka znovu vymezit svoje postavení vůči ostatním peněžním ústavům v evropském bankovním sektoru; zde bude panovat velmi vysoká konkurence. To zvýší tlak na restrukturalizaci v tomto odvětví a významně přispěje k redukci nadbytečných kapacit.

Díky Evropské měnové unii vznikne nový, rozvrstvenější finanční trh s širší nabídkou možností financování a s většími investičními příležitostmi. Větší velikost kapitálového trhu se projeví růstem likvidity, což povede k poklesu transakčních nákladů a k větším objemům obchodů. K určitému zjednodušení dojde i v oblasti tradičních bankovních obchodů. Banky i ostatní průmyslové podniky již nebudou muset brát v úvahu kurzová rizika v případě, že jejich zákazníci a partneři budou subjekty z členských zemí EMU. Díky euru také zmizí v těchto státech deformace, které byly způsobeny odlišnými požadavky na povinné minimální rezervy.

Prosperovat budou pouze ty peněžní ústavy, kterým se podaří úspěšně zvládnout úkoly vyplývající jak z nového prostředí, tak z mnohem ostřejší konkurence. Banky budou muset o přízeň investorů soupeřit s ostatními finančními institucemi, a budou tudíž nuceny zásadním způsobem zlepšit dosud velmi neuspokojivé výsledky v oblasti výnosnosti kapitálu (ROE). V dalším textu se zaměříme na podrobnější analýzu dopadů EMU na retail banking a přímé bankovníctví, wholesale banking, investiční bankovníctví a správu aktiv.

GRAF 2 Počet obyvatel na jednu pobočku



Retail banking

Díky lepším možnostem refinancování v rámci EMU se sníží náklady bank spojené se vstupem na retailový trh v jiné členské zemi. Zároveň vzhledem k tomu, že náklady na marketing a informační technologie stále rostou, musejí banky získat co nejvíce zákazníků, aby se tyto fixní náklady v co největší míře rozložily. Bez ohledu na tyto dvě skupiny nákladů ovšem platí, že jedním z hlavních důvodů nízké ziskovosti většiny evropských bank je příliš velký počet poboček v téměř všech zemích Evropské unie. Navíc dochází ve stále větší míře k poklesu bankovního zprostředkování i na straně vkladů (např. prostřednictvím fondů peněžního trhu), což vede ke ztrátě nízkouročených depozit, a tedy k dalšímu posílení výše zmíněného trendu.

Zároveň je málo pravděpodobné, že by některá evropská banka dokázala vlastními silami vybudovat skutečně celoevropskou retailovou síť. Důvodů je hned několik. Za prvé, na retailovém trhu je stále ještě obtížné získat větší počet nových zákazníků, protože jsou své bance zpravidla relativně věrní (ve srovnání s wholesale banking). Nicméně by se měly rozlišovat dvě skupiny zákazníků. Do první skupiny patří soukromí klienti, kteří mají velký majetek a jsou při výběru peněžního ústavu velmi flexibilní, a tudíž právě o ně budou mít banky eminentní zájem. Obsluha široké veřejnosti, která je druhou skupinou zákazníků, naopak představuje pro peněžní ústavy značné náklady. Proto se banky snaží najít spíše alternativní způsoby nabízení služeb zákazníkům, než aby zahájily masivní expanzi na evropském trhu.

Druhým důvodem, který bankám brání v expanzi celoevropského rozsahu, jsou přetrvávající zákonná omezení při poskytování finančních služeb. Ta platí i přesto, že je v rámci jednotného evropského trhu zaručen volný pohyb služeb. Zákonné překážky se vyskytují především v souvislosti se zákazem nabízet některé bankovní produkty. Například ve Francii je zakázáno nabízet úročené běžné účty. Ve Francii a v Belgii musí hypoteční smlouva umožňovat předčasné splacení hypotečního úvěru. Dalším problémem je i to, že odlišné zákonné úpravy v různých evropských zemích mnohdy v případě některých finančních produktů vytvoření jednotného trhu neumožňují. Týká se to např. poskytování hypotečních úvěrů soukromým osobám. Konečně třetí, největší překážku na cestě k vytvoření „panevropské

banky“ představuje problém distribučních kanálů. Z finančního hlediska je v krátkém časovém horizontu zcela nemožné vytvořit hustou síť poboček a její postupné budování by naopak trvalo příliš dlouho.

Z toho vyplývá, že jediná možnost, jak mohou banky v sektoru služeb drobného bankovníctví expandovat za hranice svého domácího trhu, spočívá ve fúzích a akvizicích. Ačkoliv se tato cesta bude týkat spíše omezeného počtu bank, mohla by přesto pomoci vyřešit některé výše zmíněné problémy. Nákupem zahraničního peněžního ústavu banka okamžitě získává nejen velké množství zákazníků, ale i zavedenou síť poboček a také soubor nabízených služeb a produktů, které odpovídají zákonným předpisům dané země.

Přímé bankovníctví

Expanze v oblasti přímého bankovníctví by mohla bankám umožnit rozšířit jejich podnikání na evropskou úroveň, aniž by musely budovat pobočkovou síť či převzít jinou banku nebo s ní fúzovat. Bez ohledu na změny vyvolané Evropskou měnovou unií se stále zřetelněji projevuje snaha bank přeměrovat nabídku služeb z poboček na přímé formy prodeje. Příčinou tohoto trendu je jak vývoj v oblasti nových technologií, tak faktor nákladů. Z hlediska stupně rozvoje existují v oblasti přímého bankovníctví mezi jednotlivými zeměmi značné rozdíly. Zatímco v Nizozemí, Německu, Francii, skandinávských zemích a – s jistými výhradami – i ve Velké Británii je tento tržní segment již relativně velmi rozvinutý, v ostatních zemích Evropské unie existuje ještě značný růstový potenciál.

Do vývoje přímého bankovníctví se promítá působení třech důležitých faktorů. Prvním z nich je koordinace a harmonizace relevantních právních norem prováděná v souvislosti se zavedením EMU. Druhým faktorem je rostoucí tlak na již zavedené banky ze strany nových konkurentů a také nové distribuční kanály (internet). A konečně za třetí, zákazníci jsou stále lépe informováni, a tudíž žádají stále více.

Vzhledem k dosavadnímu vývoji lze očekávat, že si mezi sebou rozdělí trh peněžní ústavy poskytující širokou nabídku služeb a vysoce specializovaní finanční zprostředkovatelé, jako jsou diskontní makléři, kteří se zaměří na nejlukrativnější oblasti podnikání. Obě dvě skupiny se ale budou muset orientovat na evropský trh, protože potenciál domácích trhů se zdá být již vyčerpán. V úvahu připadají dvě možné strategie. První z nich spočívá v centralizaci všech takových bankovních činností, kde by vhodné umístění s přístupem k technologické infrastruktuře a relativně nízká úroveň nákladů (Irsko!) umožnily dosáhnout značných výhod. V této souvislosti je velmi důležité, že banky berou v úvahu přání zákazníků. Studie např. prokázaly, že zákazníkům využívajícím služeb telefonního bankovníctví vadí, když obsluhující personál hovoří se špatným přízvukem. Vyřešit se rovněž bude muset otázka mezinárodní ochrany dat.

Druhou možností je ponechat na úrovni centrály tzv. back-office a vývoj produktů a nabízení služeb i marketing naopak co nejvíce decentralizovat na úroveň poboček, které mohou využívat znalosti místního prostředí.

Úvěrování podniků

Díky EMU dojde ke změnám v poptávce podniků, a to ve všech tržních segmentech. EMU podnikům umožní lépe hospodařit s jejich finančními pro-

středky. Je možné, že se několika málo peněžním ústavům podaří soustředit na sebe poptávku po službách v oblasti řízení hotovosti, jelikož budou schopny zákazníkům nabídnout komplexní služby. Zároveň se podniky budou rozhlížet po evropském trhu, jak nejlépe zhodnotit své likvidní prostředky, což může mít pro banky za následek další snížení ziskových marží.

Ve většině zemí EU jsou bankovní úvěry stále hlavním zdrojem externího financování firem. Těsné vazby mezi bankami a podniky jsou důvodem relativně nízkých úrokových měr, a to i u velkých úvěrů. Bankovní financování je pro podniky atraktivní i z toho důvodu, že konkrétní podmínky se stanovují pružně, a to jak co do výše zapůjčované částky, tak co do termínu uvolnění a splacení finančních prostředků. Nicméně rostoucí konkurence povede k tomu, že podniky budou stále citlivější na výši úrokových sazeb. Ještě důležitější ovšem bude skutečnost, že díky prohloubení a rozšíření evropského kapitálového trhu nastane situace, kdy bude oproti minulosti pro podniky mnohem výhodnější získávat zdroje financování přímo z kapitálového trhu. Bude tedy dále pokračovat trend poklesu bankovního zprostředkování. Na kapitálovém trhu lze očekávat velký zájem o podnikové obligace a komerční papíry, i když vzhledem k absenci příslušného propracovaného systému bude rozsah sekuritizace i nadále zaostávat za americkými finančními trhy (viz EMU Watch č.56). V Evropě dále chybí infrastruktura v oblasti ratingového hodnocení firem a mnohem větší pozornost by se měla věnovat také dosud neuspokojivé kvalitě řízení vztahů mezi podniky a investory. Z hlediska bank je tendence, kdy klesá podíl bankovního zprostředkování na financování podniků, znepokojující. Na druhou stranu ovšem i pro ně může znamenat jistý přínos: Na straně aktiv se sníží objem pohledávek za nebankovními klienty, což může do určité míry usnadnit situaci na straně pasiv, kde trvale klesá podíl tradičních forem vkladů.

Pro evropské banky bude možná lákavé pokusit se vypořádat s poklesem zájmu o úvěry a s rostoucí konkurencí na domácím trhu prostřednictvím expanze na trhy sousedních zemí. Nicméně taková expanze by vyžadovala velkou míru opatrnosti. Ačkoliv se banky již nebudou muset zabývat měnovým rizikem, bude zde stále existovat úvěrové riziko. Většina bank má ovšem mnohem větší zkušenosti s řízením měnových rizik než s analýzou úvěrového rizika na zahraničních trzích. Jako vhodné řešení se tedy opět jeví zakoupení některé zahraniční banky, která má dostatek zkušeností s operacemi na místním úvěrovém trhu.

Nicméně bez ohledu na tendence, jež směřují k poklesu míry bankovního zprostředkování, není v silách kapitálového trhu uspokojit všechny úvěrové požadavky firem, ať už je to kvůli malému objemu peněžních prostředků, nebo v důsledku potřeby nárazového čerpání půjčky, či kvůli komplikovanosti zajištění. (To ovšem nikterak nevylučuje možnost, že tyto půjčky budou sekuritizovat a následně prodávat na kapitálovém trhu samy banky – jako příklad může posloužit Deutsche Bank a její program CLO¹). Vzhledem k tomu, že se banky budou snažit snižovat náklady a zároveň dosáhnout co největšího tržního podílu, bude pokračovat i v tomto tržním segmentu tendence vedoucí ke standardizaci nabízených produktů. Při výběru peněžního ústavu bude pro podnik velmi důležitá kvalita nabízených poradenských služeb, protože bez kvalitní odborné pomoci nebudou podniky schopny využít všech příležitostí, které jim bude nový evropský kapitálový trh nabízet. Závěr, který z toho pro banky vyplývá, zní, že právě odbornost

¹ collateralised loan obligations

zaměstnanců banky a kvalita jejího výzkumu budou rozhodujícími faktory v soutěži o zákazníky z řad podniků. Tento fakt také poukazuje na nutnost zvyšovat investice do dalšího vzdělávání zaměstnanců.

Investiční bankovníctví

Ztráta tradičních pozic na trhu úvěrů logicky vyústí v zájem bank o rozšíření aktivit v oblasti investičního bankovníctví. Díky měnové unii vznikne v Evropě velký, likvidní kapitálový trh, a tím vzroste atraktivnost podnikání v některých segmentech. Velmi se zvýší zájem zejména o emise akcií a podnikových dluhopisů a obchodování s nimi. Ostrá konkurence, ještě zesílená účinky měnové unie, vyvolá tlak na reformy v podnikové sféře a lze tedy očekávat, že se ještě více rozvine trh s fúzemi a akvizicemi. Spuštění EMU má přinést dynamický růst, který bude provázen zakládáním nových firem, privatizací i štěpením některých podniků; v důsledku toho vzroste poptávka po zprostředkování prvních veřejných nabídek akcií.

Nicméně překážky vstupu do odvětví jsou u investičního bankovníctví velmi vysoké, a to zvláště v případech, kdy se banka rozhodne poskytovat služby v plném rozsahu. Nejedná se jen o získání dostatečného počtu odborníků (mimořádně velmi drahých), kteří by zajistili vysokou kvalitu služeb v oblasti velmi vzdálené od tradičního předmětu podnikání bank. Podmínkou dlouhodobého úspěchu v investičním bankovníctví jsou především znalosti a zkušenosti jak při upisování emisí, tak při obchodování na vlastní účet. Vzhledem ke značnému kolísání zisků je nutnou podmínkou obchodů na vlastní účet zajištění dostatečného kapitálového krytí. Velký kapitál je požadován také proto, že vedoucí manažer emise zpravidla na počátku upisuje celou emisi a teprve později ji umísťuje. Schopnost emise prodat je tedy dalším směrodatným faktorem. Instituce, která není schopna umístit velké objemy prostřednictvím vlastní prodejní sítě, je nezajímavá i jako člen konsorcia, natož pak jako manažer emise. Jestliže chce banka zaujímat v Evropě významné postavení v investičním bankovníctví, musí nutně disponovat takovou prodejní kapacitou, která bude svou velikostí úměrná rozměrům celoevropského trhu. K pokusům tohoto typu se může ovšem banka odhodlat až po dosažení určité kritické míry velikosti, a to za podmínky, že se může zároveň opřít o širokou základnu svých zákazníků z řad podniků, institucí i soukromých osob.

Je nutné počítat nejen s velkými vstupními bariérami a vysokým stupněm konkurence, ale i s tím, že zisky z investičního bankovníctví vykazují ve srovnání se segmentem tradičního bankovníctví mnohem menší stabilitu.

Správa aktiv

Správa aktiv se stává velmi zajímavým oborem podnikání. Kromě toho, že patří mezi nejziskovější a nejrychleji se rozvíjející bankovní odvětví, vykazuje i velkou stabilitu výnosů. Rostoucí význam programů soukromého penzijního spoření by měl důležitost tohoto trhu ještě zvýšit. Další impuls lze očekávat od EMU, díky níž dojde k odstranění některých restrikcí, které svazovaly chování institucionálních investorů. Možnost větší diverzifikace přispěje k dalšímu rozšíření investičního spektra, které bylo doposud ve většině zemí omezeno na investování do domácích aktiv. Vzhledem k tomu, že

se vytratí měnová rizika, bude se při investičních rozhodnutích brát v úvahu pouze riziko úvěrové. EMU rovněž zmírní dopady některých závazných zákonných opatření, která pojišťovnám ukládají uskutečnit minimálně 80 % jejich investic v takové měně, v které budou vypláceny budoucí závazky. Vzhledem k tomu, že se v budoucnu budou všechny tyto platby uskutečňovat v euru, bude možné investovat bez omezení v rámci celého systému trhů spadajících do oblasti s jednotnou měnou.

Úspěchu v oblasti správy aktiv lze dosáhnout až po dosažení určité kritické velikosti spravovaných fondů. Výdaje, které jsou spojeny s vybudováním kvalitního analytického zázemí, s investicemi do informačních technologií a v případě zaměření na drobnou klientelu také se značnými investicemi do marketingu a prodejní sítě, představují značné fixní náklady, jejichž úspěšná amortizace je možná pouze v případě, že objem spravovaných aktiv bude dostatečně velký. Navzdory obecnému růstovému trendu v tomto odvětví není reálné očekávat, že by se většině subjektů podařilo postupně dosáhnout žádoucí velikosti. Z tohoto důvodu budou muset mnohé banky přistoupit k fúzím, aby překročily kritickou mez danou objemem aktiv.

V oblasti správy aktiv bude sílit konkurence i ze strany nebankovních institucí, a to zejména ze strany pojišťoven. Zvláště velké pojišťovací společnosti nebudou váhat využít svých znalostí a zkušeností získaných při správě pojistných fondů k rozšíření nabídky svých služeb o správu aktiv dalších subjektů. Na druhé straně si lze ovšem představit, že menší pojišťovny budou naopak využívat externích služeb jiných institucí k řízení svých vlastních investičních aktivit. Těžiště zájmu se bude přesouvat z trhu obligací (a to zejména ze segmentu dluhopisů veřejného sektoru) k akciím a podnikovým obligacím, protože vládní deficity budou klesat a firmy budou získávat stále větší finanční zdroje přímo z kapitálového trhu. Souběžně s tím se priority ve výzkumu přesunou od inflace a měnových rizik k analýze úvěrového rizika. Vzhledem k nákladům bude ovšem nutné centralizovat nejen zmíněný výzkum, ale i řízení a obchodní činnost.

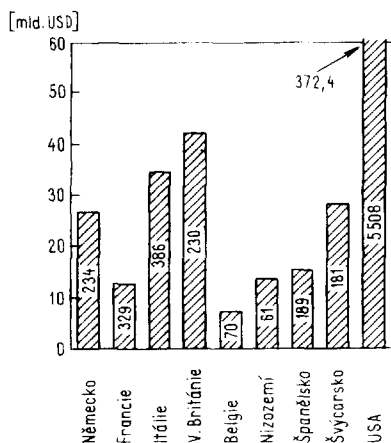
Stejně jako v drobném bankovníctví, tak i v oblasti správy aktiv zůstává velkým problémem prodej nabízených produktů. Zkušenosti ukazují, že v takových zemích, jako je Německo, jen malá část zákazníků přijímá pozitivně přímé formy prodeje ať už prostřednictvím telefonu, či formou osobní návštěvy finančního poradce přímo v domácnosti. Menší fondy by tento problém mohly vyřešit spoluprací se zahraničním partnerem, kdyby nabízely jeho produkty na svém domácím trhu či s ním spolupracovaly v oblasti výzkumu výměnou za přístup k jeho distribuční síti na jinak těžko dostupném zahraničním trhu.

Důsledky a strategická přizpůsobení

Výše popsané změny zasáhnou všechny oblasti bankovního sektoru. Od každé banky to bude vyžadovat, aby vyhodnotila, v čem spočívají její hlavní přednosti, a aby představila zákazníkům svůj nový profil. K 1.lednu 1999 vznikne oblast s jednotnou měnou, ale to neznamená, že by zde působil jen jeden typ finančních institucí. Bude zde celá řada možností a na každé bance bude záležet, jak se s touto novou situací vypořádá a jakou si zvolí strategii s ohledem na svoje finanční zdroje a schopnosti. Některé obecné tendence jsou patrné již nyní.

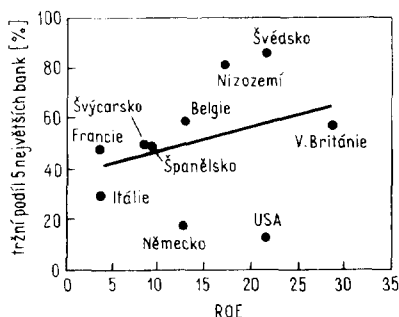
Menší banky, nabízející pouze široký rámec standardizovaných produktů,

GRAF 3 Fúze a akvizice v bankovním sektoru, 1989–02/1998



poznámka: Číslo uvnitř sloupečků označují počet fúzí a akvizic.

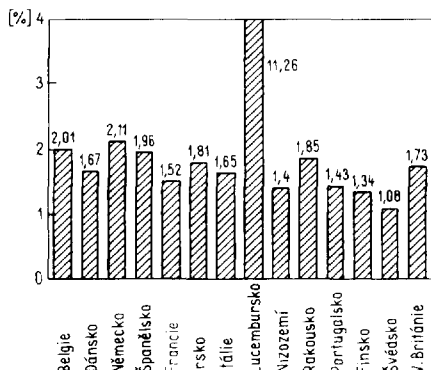
GRAF 4 Koncentrace a ziskovost, 1995



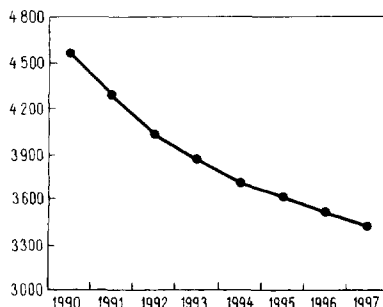
se ocitnou pod velkým tlakem, který je bude nutit snižovat náklady prostřednictvím fúzí. Tento restrukturalizační proces probíhá v Evropě již několik let a vedl v Evropské unii ke značnému snížení celkového počtu bank. Jen v roce 1997 došlo v evropském finančním sektoru k fúzím a akvizicím v celkové hodnotě 134 mld. USD, což znamená obrovský nárůst oproti letům 1995 a 1996, kdy se jednalo zhruba o 60 mld. USD. (Pro srovnání – plánovaná fúze peněžních ústavů Citicorp a Travellers sama o sobě představuje transakci o objemu více než 155 mld. USD.) Závěr, který vyplývá z analýzy struktury trhů na základě ukazatelů, jako je např. stupeň koncentrace, zní, že je nutné v procesu konsolidace bankovního sektoru ve většině evropských zemí dále pokračovat, a to zejména kvůli prokázané vazbě mezi stupněm koncentrace a ziskovostí v bankovním sektoru. Když se podíváme na různé segmenty trhu s výjimkou drobného bankovníctví, zjistíme, že v Evropě není obecný nadbytek bank. Problém, který trápí většinu evropských zemí, je příliš vysoký počet poboček; z toho plyne, že by fúze mohly přinést žádoucí úspory. Hlavní problém ovšem nespočívá dokonce ani v samotném počtu poboček, ale v příliš velkém počtu zaměstnanců. Je totiž jednodušší uzavřít pobočku než snížit počet zaměstnanců.

Proces konsolidace se dosud týkal zejména menších bank lokálního významu. Teprve v náznacích se začíná projevovat trend vedoucí k fúzím a akvizicím mezi většími bankami či tendence k mezinárodním fúzím. Většina fúzí se ovšem bude i nadále odehrávat na národní úrovni. V Německu bude proces konsolidace pokračovat zejména v sektoru spořitelů a úvěrových družstev. Důvod, proč v naprosté většině případů budou mezi sebou fúzovat banky ze stejné země, spočívá v tom, že přes všechny snahy o větší harmonizaci stále přetrvávají mezi jednotlivými národními trhy velké rozdíly. Odlišné platební zvyklosti, zavedené obchodní vztahy a tradiční systémy financování představují při budování mezinárodních finančních skupin hlavní překážky. Jazyková bariéra a kulturní odlišnosti zabraňují do značné míry dosažení úspor z rozsahu v oblasti marketingu. Neměli bychom zapomenout ani na politické překážky a národní hrdost, které mohou

GRAF 5 Zaměstnanci v bankovníctví – procentní podíl na celkovém počtu zaměstnanců



GRAF 6 Počet bank v SRN

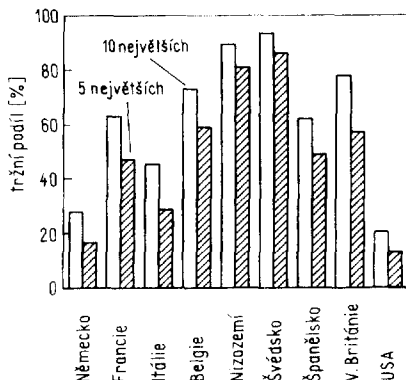


zabránit převzetí významného domácího peněžního ústavu zahraniční bankou. Některé národní a místní vlády bez zábran přiznávají, že chtějí posílit „své“ finanční centrum tím, že napomohou vytvoření větších bank, které budou dominovat místnímu trhu.

Kromě těchto externích bariér je nutné vzít v úvahu ještě další překážky, které brání snížení nákladů v případě vytvoření nadnárodní finanční instituce. Nižších nákladů lze totiž dosáhnout především díky úsporám z rozsahu v platebním styku a v oblasti informačních technologií a zpracování dat. Naprostá většina transakcí ale stále ještě probíhá v rámci dané země. Způsoby placení a platební systémy mají specifický národní charakter, i když jednotná měna bezpochyby přispěje k jejich větší standardizaci a harmonizaci. Příkladem je systém TARGET určený pro větší platební transakce. V jednotlivých zemích se velmi liší i postupy zpracování dat. Skutečnost, že v Evropě chybí jednotný systém účetnictví, komplikuje automatizaci procesu při vyhodnocování úvěrů a zpracovávání účetních výkazů. Největšího snížení nákladů, což je hlavní cíl fúzí, je nakonec možné dosáhnout v případech, kdy fúzí banky v rámci národního trhu. Aby nedocházelo k duplicitám, je nutné uzavřít část poboček; a právě tím je možné dosáhnout největších úspor. Z toho je zcela zřejmé, že tyto úspory budou největší v rámci jedné země.

Nicméně bez ohledu na to, co je zmíněno výše, nelze popřít, že banka potřebuje dosáhnout určité kritické velikosti. Platí to nejen pro oblast investičního bankovníctví, jak už bylo řečeno, ale je to důležité i kvůli účasti na syndikalizovaných úvěrech. Bez ohledu na výše zmíněné překážky se proto banky budou v budoucnu stále více snažit dosáhnout této kritické hranice, a to i za cenu fúzí se zahraničními peněžními ústavy, pokud to bude nezbytné. Je však nutné na tomto místě poznamenat, že velikost sama o sobě není ještě zárukou ziskovosti. Jen velmi málo bank dokázalo svoji ziskovost po fúzi zvýšit. Velmi často dokonce ani nedokázaly udržet svůj výchozí společný tržní podíl.

Důvodů, proč se vytváření velkých podnikových celků může projevit v ziskovosti firem nepříznivě, existuje více. Především se jedná o to, že zatímco banka může snadno dosáhnout úspor z rozsahu při prodeji jednoho produktu, např. kreditních karet, nemusí se jí totéž podařit u všech produktů jako celku, protože zákazníci požadují zpravidla najednou určitý soubor slu-



žeb, což může snížení nákladů znemožnit. Další problém spočívá v tom, že univerzální banky musejí minimalizovat celý soubor různorodých fixních nákladů, které mají z hlediska jednotlivých nabízených služeb různou relevanci. Konečně za třetí, některé náklady, které se zdánlivě jeví jako fixní, se mohou velmi často za jistých okolností změnit na variabilní složku nákladů. Náklady spojené s koordinací a dozorem zpravidla neúměrně rostou ve větších společnostech.

Výše zmíněné problémy se týkají fúzí, které jsou prováděny s cílem zvýšit ziskovost prostřednictvím snížení nákladů. Může ale nastat případ, kdy se banka cestou fúzí či akvizic snaží získat nové zákazníky, přístup na nové trhy nebo usiluje o obchodní značku a distribuční síť, kde by mohla existující nabídku služeb doplnit o další produkty a zvýšit tak efektivnost prodeje. Dosavadní zkušenosti zejména s mezinárodními fúzemi ukazují, že vytváření mezinárodních finančních skupin představuje jeden z hlavních strategických problémů, k jehož vyřešení neexistuje žádný obecně platný návod. Na základě zkušeností lze rovněž tvrdit, že s nutností složitěji řídit větší oblast prodeje a širší nabídku služeb neúměrně rostou náklady na koordinaci, komunikaci a dozor. Problémy, které v sobě skrývají fúze podniků s odlišnou strukturou i kulturou, se velmi často nedají dopředu odhadnout. Ziskovost bank tedy nezáleží jen na velikosti, ale i na kvalitě strategického řízení.

Z obecného ekonomického hlediska představuje vysoký stupeň koncentrace na finančních trzích dvousečnou zbraň. Zatímco na jedné straně může přispět ke zvýšení efektivnosti ve finančním sektoru, na druhé straně se naopak příliš vysoká koncentrace může jevit jako velmi problematická. Kromě toho, že zvyšuje obavy z kartelového chování bank, může také ohrozit stabilitu finančního sektoru. Mohlo by k tomu dojít za prvé proto, že by soukromé banky začaly využívat toho, že jsou již „příliš velké na to, aby mohly padnout“, a mohly by začít přejímat příliš velká rizika. A za druhé, koncentrace podnikání do rukou několika málo finančních zprostředkovatelů by mohla zvýšit riziko bankovních krizí. Toto riziko se snižuje, pokud na trhu operuje dostatečný počet bank. Nicméně porovnáme-li míru koncentrace ve finančním sektoru v různých evropských zemích, zjistíme, že v současnosti na evropském bankovním trhu nedostatek konkurence opravdu nehrozí. Z hlediska zákonů na ochranu hospodářské soutěže však

bude nutné jak z důvodu poklesu míry bankovního zprostředkování, tak kvůli vzniku evropského finančního trhu redefinovat pojem „relevantní trh“, který je pro posuzování fúzí klíčový.

Několika málo bankám se prostřednictvím fúzí a akvizic nebo díky vybudování pevné pozice na trhu podaří stát se více či méně všestrannými, univerzálními bankami se zastoupením po celé Evropě. V této souvislosti je ovšem nutné si uvědomit, že pro podnikání v Evropě jako celku znamenala dosavadní existence různých měn menší překážku než potíže, které vyplývají z absence jednotného právního řádu, jednotného daňového systému či jednotného systému dozoru. I když zde zajisté budou existovat značné tlaky na větší harmonizaci, nelze očekávat, že velké rozdíly mezi národními trhy v nejbližší době zmizí.

Některým malým a středním finančním institucím se podaří udržet na trhu svoji nezávislost díky tomu, že přestanou zajišťovat vlastními silami technologicky vysoce náročné činnosti a přenesou je na externí dodavatele anebo budou v této oblasti spolupracovat s jinými bankami. Na druhé straně ale nepřestanou vyvíjet vlastní produkty, které budou i nadále nabízet pod vlastním jménem. Tato strategie má ovšem svoje hranice, protože hlavní prostředek k udržení konkurenceschopnosti dnes spočívá v nabízení souboru přesně cílených produktů, které byly vyvinuty na základě pečlivého sběru a vyhodnocení dat, což platí zvláště v segmentu soukromých klientů. Ačkoliv externí dodavatelé mohou nabízet služby s přidanou hodnotou, skutečnou konkurenční výhodu banka získává pouze v případech, že je schopna tyto systémy vyvíjet samostatně.

Většina bank se ovšem bude muset vysoce specializovat a bude nucena najít si na trhu svoji niku. Touto nikou se může stát jistá skupina produktů, segment zákazníků či prodejní region. Příkladem geografické specializace může být zaměření na oblast venkova či získání dominantního postavení v některém evropském regionu. Za niku v oblasti produktů lze považovat (aspoň do doby, než dojde v rámci Evropské unie k harmonizaci finančních struktur) například poskytování soukromých hypoték, kde se podmínky v jednotlivých zemích velmi liší, či tzv. investiční butiky, které nabízejí širokou paletu služeb investičního bankovníctví v celoevropském rozsahu. Banka se případně může specializovat i na služby platebního styku či na správu a úschovu cenných papírů, protože zde hrají velkou roli úspory z rozsahu vzhledem k nutnosti investovat velké částky do informačních technologií.

S tím, jakou si banka vybere niku v oblasti produktů, souvisí zpravidla i její zaměření na určitou oblast. Zásadním rozhodnutím je volba mezi orientací na soukromou či podnikovou klientelu. Důkazem toho, že i zaměření výhradně na soukromou klientelu může být vysoce lukrativní, je britská banka Lloyds TSB. Specializace na úzký okruh služeb má však svoje hranice. Například mezi standardní služby nabízené zákazníkům z řad podniků dnes automaticky patří i expertiza kapitálového trhu.² A naopak pro banky, které nemají vlastní prodejní kanály, se může jevit jako velmi obtížné dostat se do emisních konsorcií.

Jako vhodný prostředek expanze na evropský trh se příliš neosvědčily ani strategické aliance. Partneři se totiž málokdy shodnou, jak rychle a jakým směrem při expanzi na nové trhy postupovat, jak rozdělit zisky či zda v nastoupené strategii pokračovat i na dalších trzích. Mohou však nastat pří-

² Když například NatWest a Barclays prodávaly svoje divize investičního bankovníctví, ponechaly si oddělení specializovaná na podnikové obligace.

pady, kdy lze za jasně definovaných podmínek vytvořit funkční koalici, která například umožní koordinaci analytických činností obou bank či reciproční prodej produktů. Strategická partnerství se mohou stát zajímavou příležitostí pro banky ze zemí ležících mimo evropský region, které mají potřebný kapitál i zkušenosti pro podnikání v určité oblasti, ale chybí jim distribuční síť a znalost relevantního místního trhu.

Vítězové a poražení

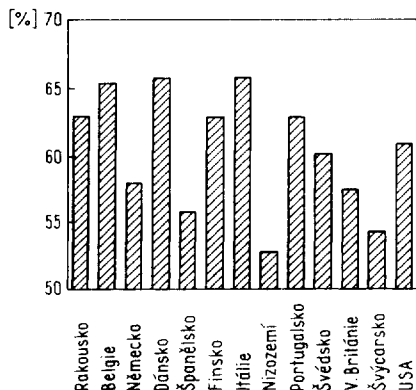
Které banky mají největší šanci uspět za nových podmínek? Z hlediska konkurenceschopnosti existují mezi jednotlivými bankami značné rozdíly a to se projeví i v odlišných nárocích na restrukturalizaci. Dnes pochází 40–80 % příjmů evropských bank z obchodování se zahraničními měnami, z úvěrování podniků a z obchodů z vládními dluhopisy, tedy z oblastí, v nichž s příchodem jednotné měny nastane útlum. Z toho vyplývá, že banky se budou muset v každém případě přizpůsobit novým podmínkám. Zároveň bude strukturální reforma v jednotlivých zemích narážet na různá omezení (např. na trhu práce či v důsledku uplatňování státního vlivu v bankách prostřednictvím vlastnických podílů), a proto se bude vývoj v různých zemích ubírat různými cestami. Nicméně některé obecné tendence jsou patrné již nyní.

Novému evropskému trhu, který nyní vzniká, bude zřejmě dominovat několik velkých univerzálních bank celoevropského významu, které budou mít rozhodující vliv v oblasti wholesale banking a v obchodech se zahraničními měnami. Dále zde bude působit několik větších regionálních bank a množství malých, vysoce specializovaných peněžních ústavů, jež se zaměří na specifické oblasti trhu a místní regiony. Vedoucí pozice obsadí samozřejmě banky, které již mají zkušenosti s podnikáním v evropském měřítku.

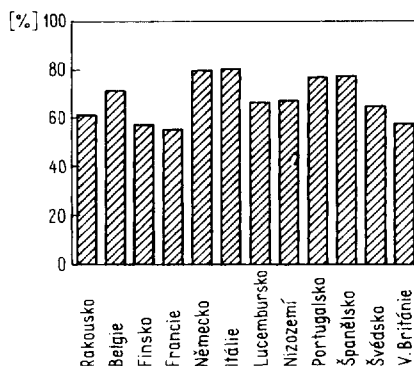
Nyní se podíváme na jednotlivé země podrobněji. Britské a severské banky se mohou opřít o svoji stabilní základnu na trzích v domovských zemích. Zároveň dosahují i poměrně vysokých zisků v oblasti poskytování služeb soukromým klientům. Restrukturalizace bankovního sektoru je v těchto zemích již téměř dokončena. Odráží se to mimo jiné i v nízkém poměru nákladů k celkovým příjmům a naopak ve vysokém podílu neúrokových výnosů na celkových výnosech. Zároveň se v těchto zemích již plně projevil pokles míry bankovního zprostředkování. Co se týče fúzí, ve Velké Británii by mohly zákony na ochranu hospodářské soutěže zabránit dalším fúzím mezi domácími peněžními ústavami. Britské banky budou také muset ještě nějakou dobu vyčkat, než budou schopny posoudit, zda jejich neúčast v EMU znamená výhodu, či nevýhodu. Odpověď na tuto otázku bude záviset v nemalé míře na vývoji a stabilitě finančních trhů v rámci EMU. Zatím se zdá, že by požadavky na povinné minimální rezervy stanovené Evropskou centrální bankou neměly pro banky ze zemí EMU znamenat nějakou konkurenční nevýhodu. Vzhledem k tomu, že rezervy budou úročeny tržní úrokovou mírou, nemělo by případné přesouvání aktivit do Londýna přinášet nějaké výhody.

Podobně jako ve Velké Británii, tak i ve Finsku je proces konsolidace již téměř u konce. Banky toužící po expanzi se budou muset porozhlédnout v zahraničí. Finské bankovníctví se již vzpamatovalo z vážné krize osmdesátých a počátku devadesátých let. V situaci, kdy byl bankovní systém zahlcen, došlo k uzavření mnoha malých bank, a to finskému bankovnímu sektoru velmi prospělo.

GRAF 8 Poměr nákladů k výnosům, 1997



GRAF 9 Čistý úrokový výnos, 1995 – v procentech hrubých příjmů



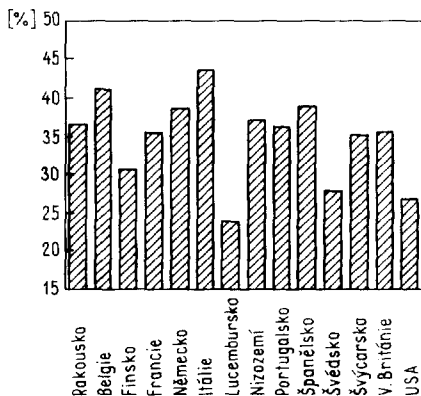
Oproti tomu ve většině zemí kontinentální Evropy trpí finanční sektor stále ještě značným nadbytkem kapacit. Banky vykazují vysoký poměr nákladů k příjmům a nabízejí převážně tradiční bankovní služby. Charakteristickým rysem bankovních sektorů v těchto zemích je také vysoký počet poboček. Banky v některých zemích kontinentální Evropy (především ve Francii) ještě zcela nepřekonalý některé problémy z minulých let.

Španělské banky jsou v poměrně dobré startovní formě, protože konsolidační proces na národní úrovni v posledních několika letech významně pokročil. Největší banky v zemi expandovaly hlavně do zemí Latinské Ameriky, a proto zanedbávaly v tomto směru evropské trhy.³ Ve Španělsku, stejně jako v jiných zemích, čeká ovšem nejistá budoucnost ty banky, které operují pouze na místních trzích.

Také nizozemské banky jsou plně připraveny využít všech možností, které jim nabídne nový evropský finanční trh. Nizozemí je příkladem další země, kde se banky mohou opřít jak o efektivní domácí trh, tak o dlouholeté zkušenosti získané na zahraničních trzích. Konsolidační proces začal v nizozemském bankovním sektoru dříve než v sousedních zemích a nyní je již téměř u konce. Dokládá to i skutečnost, že nizozemské banky nyní velmi energicky pronikají na trhy okolních států. Hrály rovněž velmi významnou roli při restrukturalizaci belgického bankovního systému, jež nabrala v minulých letech velmi rychlý spád. V Belgii tři ze čtyř největších finančních skupin založily svoji strategii na kompletní nabídce všech služeb (tzv. bankopojištění).

V minulých letech nabrala konsolidace větší rychlost také ve Francii a v Itálii, i když ve srovnání s jinými státy jsou obě země stále ještě pozadu. Charakteristickým rysem italského peněžního sektoru (podobně jako německého) je velký počet malých finančních institucí. Dokonce i největší domácí banky jsou v mezinárodním měřítku velmi malé. Podíl státních bank, který dosahoval na trhu na počátku 90. let 70 %, byl snížen na současných 40 %. Kvůli přísným pracovním zákonům tíží italské banky břemeno vysokých osobních nákladů; podíl služeb nesoucích úroky na celkové nabídce je rovněž stále vysoký ve srovnání s ostatními evropskými zeměmi. V minu-

³ Na druhou stranu jejich kontakty v Latinské Americe z nich dělají přitažlivé partnery pro jiné evropské banky.



losti vysoké povinné minimální rezervy bránily italským bankám ve větší konkurenceschopnosti. Není se proto co divit, že jejich ziskovost je ještě poměrně nízká.

Restrukturalizace francouzského finančního sektoru pokračuje stále jen velmi pomalu. Jisté je, že za vlády socialistů počet bank poklesl a deregulace pokročila, i když tempo bylo trochu pomalejší. Nicméně z hlediska výnosů je situace stále neuspokojivá, a to zejména kvůli nízkým úrokovým maržím a vysokým osobním nákladům. Na druhé straně se francouzským bankám v minulých několika letech podařilo snížit podíl úrokových výnosů na celkových příjmech.

Pro soukromé banky a v poněkud menší míře i pro místní žirové banky v SRN se situace vyvíjí poměrně příznivě. Tyto instituce nabízejí široký soubor služeb a disponují relativně stabilní základnou klientů. Soukromé banky mají rovněž dlouhá léta zastoupení v zahraničí, i když jejich tamní činnost se zpravidla zaměřovala na podporu německého průmyslu na zahraničních trzích. Nevýhodou pro německé banky je to, že s příchodem EMU přijdou o svoji „domácí výhodu“ v podobě německé marky. Ziskovost německých bank je ve srovnání s evropským standardem také dost nízká. Do značné míry je to dáno tím, že významná role veřejných úvěrových institucí narušuje konkurenční prostředí na trhu a (zčásti v důsledku toho) je trh rozdroben mezi množstvím malých bank. Žádná jiná země v západní Evropě nevykazuje tak nízký stupeň konsolidace bankovního systému. Zejména v sektoru spořitelén a úvěrových družstev je nutné bezodkladně přistoupit

TABULKA 1 Německo: tržní podíly různých typů bank – v % ke konci roku 1997

	úvěrová družstva	spořitelny	obchodní banky
celková aktiva	19	49	32
půjčky podnikům	18	45	37
půjčky soukromým klientům	25	46	29
vklady klientů	25	48	27
správa portfolií klientů (objem ke konci roku 1996)	7	15	78

k vytváření větších skupin. Německo bude zřejmě v budoucnu muset změnit zákonný status družstevních bank („odstranit vzájemnost“), jako k tomu již došlo ve Velké Británii. Vláda poskytuje v SRN implicitní záruky spořitelnám a zvláště místním žirovým bankám, což snižuje náklady jejich financování. Přípustnost těchto – z hlediska konkurence cizorodých – prvků bude muset být pečlivě zvážena. Rychlému provedení protržně orientované restrukturalizace německého bankovníctví bude bránit jednak silná pozice veřejných úvěrových institucí a jednak vlastnická struktura ve většině soukromých bank.

Zvláštní role případně bankám, které jsou sice činné na evropském trhu, ale nemají sídlo v zemích EMU. V této souvislosti se musíme zmínit zejména o švýcarských a amerických bankách. Co se týče amerických bank, mohlo by dojít k opakování situace z počátků evropské integrace. To by znamenalo, že velkou část zisků plynoucích z integrace by sklídily místo evropských podniků americké společnosti. Jako příklad mohou posloužit americké investiční banky, které si udržují převahu nad svými evropskými konkurenty, či pozice americké banky Citicorp v oblasti retail banking.

Na větším evropském kapitálovém trhu budou mít švýcarské banky ještě více příležitostí posílit svoje tradiční silné pozice v oblasti správy aktiv a soukromého bankovníctví. Budou se ale muset vyvarovat nebezpečí, která budou plynout z toho, že Švýcarsko nebude součástí oblasti s jednotnou měnou. Švýcarské banky tedy například nebudou mít přístup do systému TARGET.

Shrnutí

EMU si vyžádá provedení zásadní restrukturalizace nejen v podnikové sféře, ale i v odvětví peněžnictví. Evropský finanční sektor je již delší dobu zmítán mnoha změnami, jejichž impulzem byly technologické pokroky a deregulace na mezinárodních finančních trzích. Tento proces bude ještě zesílen účinky měnové unie. Bezprostředně zasáhne EMU sektor služeb pro zákazníky z řad podniků a oblast správy aktiv. Naopak sektor služeb určených soukromé klientele si v blízké budoucnosti udrží svůj národní charakter. Naproti tomu investiční bankovníctví vykazuje již delší dobu rysy globálního trhu. Evropské investiční banky však mají prokazatelně velké problémy s tím, jak se prosadit proti na trhu pevně etablovaným americkým investičním bankám, které disponují velkými odbornými a prodejními schopnostmi.

Finanční sektor, jako celek, se v dlouhodobém výhledu zařadí rozhodně mezi ty sektory, které zavedením EMU získají. Evropský finanční průmysl má v budoucnu velkou šanci zůstat růstovým odvětvím. Změny vyvolané Evropskou měnovou unií se stanou v nadcházejících letech průběžným kamenem kvality bankovního dozoru. Existuje nebezpečí, že by úvěrové instituce pod silným tlakem konkurence mohly přistoupit k financování riskantnějších projektů. Pokles míry bankovního zprostředkování navíc vyústí ve zhoršení průměrné kvality aktiv. Zkušenosti z předchozích fází deregulačního procesu v některých zemích (skandinávské země, Francie) napovídají, že je nutné postupovat v této oblasti velmi obezřetně. Dozorčí orgány budou muset být velmi ostražití, aby se jim podařilo včas identifikovat slabé finanční instituce a aby mohly závčas podniknout případná protipatření. Dále orgány dozoru nesmějí za žádných okolností ztratit krok s vývojem na evropském kapitálovém trhu a musejí být schopny analyzovat všechna nebezpečí plynoucí z nových produktů.

EMU zapůsobí v evropském finančním systému jako katalyzátor, který dá nový impulz silám, které již tvář tohoto odvětví ovlivňují. V posledních dvou letech došlo ve finančním sektoru k obrovskému nárůstu fúzí a akvizic, což je zjevným důkazem toho, že banky se na novou situaci připravují. Banky musejí zároveň, stejně jako jiné podniky, bojovat o přízeň investorů. Proto musejí, bez ohledu na Evropskou měnovou unii, změnit svoje strategie tak, aby zvýšily ziskovost vloženého kapitálu.

Přeložila: Kateřina KAŠOVÁ

SUMMARY

JEL Classification: F36, G20

Keywords: banks – European Union – single currency

The Effects of EMU on the Structure of European Banking

Bernhard SPEYER – Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main

European Monetary Union will confront financial services companies with much more intense competition. It will be a catalyst for trends already evident in the sector, such as disintermediation, internationalisation and changing customer preferences. With the advent of the single currency, banks will lose some profitable lines of business, and adapting to the changeover implies considerable costs. This will put significant pressure on profit margins, which are already quite strained at most banks.

The introduction of the single currency will demand a reappraisal of strategy by European banks. The changing structure of competition in all areas of business will have to be analysed and core corporate competences defined anew. In the long term, new lines of business and profit opportunities will open up for banks.

Banks in the EMU area will enter monetary union from very different starting positions. However, almost all European banks presently have a low return on equity resulting from unfavourable cost and earning structures. There will not be just one single type of bank in EMU. There will be a few global players as well as regional banks and niche players. The number of mergers will continue to grow, although size alone will not be an asset.

Časopis vychází dvanáctkrát ročně. Cena jednoho čísla ve volném prodeji 64 Kč, cena v rámci předplatného u a. s. *Economia* 58 Kč (celoroční předplatné 696 Kč). Číslo ISSN: 0015-1920.

Informace o předplatném podá a objednávky přijímá a. s. *Economia*, úsek předplatného, Dobrovského 25, 170 55 Praha 7, tel.: 02/3307 1112, 02/3307 1113, 02/3307 1177, fax: 02/3307 2009.

Podávání novinových zásilek povolno Ředitelstvím poštovní přepravy Praha č. j. 292/94 ze dne 29. 11. 1994. Jednotlivá čísla lze zakoupit v prodejně PNS Jungmanova 5, Praha 1 (tel.: 24 21 07 13), Opletalova 11, Praha 1 (tel.: 24 21 14 23) a ve vybraných prodejnách PNS po celém území ČR.

Ve Slovenské republice předplatné vyřizuje L. K. Permanent, s. r. o., p. p. 4, 834 14 Bratislava 34, tel.: 07/44 45 37 11, fax: 44 37 33 11 nebo PNS Bratislava. Jednotlivá čísla lze zakoupit ve stánku PNS Bratislava na Špitálské ulici (proti budovám ministerstev).

Sazba a reprodukce: a. s. Svoboda, grafické závody, Sazečská 8, 108 25 Praha 10-Malešice.

Tisk: CYKLOS S+Š.

Toto číslo předáno do sazby: 7. 12. 1998, souhlas k tisku: 7. 1. 1999.