



**VISOKA POSLOVNA ŠKOLA
STRUKOVNIH STUDIJA
ČAČAK**

SEMINARSKI RAD

Bankarski menadžment

Mentor: _____
Profesor: _____

Student: _____
Br.Indeksa: _____

1. TIPOVI FINANSIJSKIH INSTITUCIJA

U savremenim finansijskim strukturama postoje 3 osnovna tipa finansijskih institucija: (1) komercijalne banke, (2) institucionalni investitori i (3) investicione banke.

(1) Komercijalne banke su depozitno – kreditne institucije. One formiraju izvore sredstava pre svega u obliku depozita stanovništvu i privrede, s tim da ta sredstva plasiraju u vidu zajmova. Pored depozitno – kreditne aktivnosti, bave se i vanbilansnim aktivnostima. Osim komercijalnih banaka postoje još neki tipovi kreditnih institucija. To su pre svega **štedionice**, koje su takođe depozitne institucije, pošto svoj finansijski potencijal formiraju putem prikupljanja štednih i oročenih depozita građana. One plasiraju ova sredstva putem raznih oblika kreditiranja stanovništva. Postoje i **finansijske kompanije**. One su kreditne, ali ne i depozitne institucije. Formiraju svoje potencijale pretežno na bazi emisije komercijalnih papira na novčanom tržištu, kao i dugoročnih obveznica na tržištu kapitala.

(2) Institucionalni investitori sredstva stanovništva prikupljaju u nedepozitnim oblicima i sredstva plasiraju u razne oblike vrednosnih papira na tržištu kapitala. Postoje različiti tipovi institucionalnih institucija (osiguravajući zavodi, penzioni fondovi, investicioni fondovi).

Osiguravajuće kompanije – fin.posrednici koji za utvrdjenu naknadu (premiju) obezbeđuju isplatu ugovorene sume, ukoliko se desi odredjeni (osigurani) slučaj. **Penzioni fondovi** – obezbeđuju pojedincima sigurnost i stabilnost prihoda posle završetka radnog veka. **Investicioni fondovi ili kompanije** - fin.institucije koje prikupljaju kapital od pojedinaca. Rizik plasmana je na strani ulagaca, odnosno akcionara.

(3) Investicione banke u užem smislu vrše finansijske usluge kompanijama koje žele da izvrše emisiju akcija i obveznica na primarnom tržištu kapitala. Pri tome investicione banke daju kompanijama ekspertske informacije o tekućim kretanjima na finansijskom tržištu i uslovima pod kojima mogu da izvrše emisiju svojih vrednosnih papira.

2. PROMENE U FINANSIJSKOJ STRUKTURI

U toku poslednjih nekoliko decenija dolazi do brzog razvoja transfera kapitala preko finansijskih tržišta. Pri tome države i kompanije emituju vrednosne papire na finansijskom tržištu, dok se kao kupci javljaju neposredno individualni investitori ili – što je dominantan slučaj – institucionalni investitori. Logika čvršćeg delovanja tržišnih principa na finansijskom sektoru, u cilju jačanja konkurencije svih finansijskih institucija, dovela je do ukidanja striktnih funkcionalnih barijera između komercijalnog bankarstva, investicionog bankarstva i osiguranja. To je dovelo do mogućnosti stvaranja **finansijskih konglomerata**. Jedan od bitnijih trendova u procesima promene finansijske strukture u toku poslednjih decenija je proces **koncentracije u bankarstvu**. Broj komercijalnih banaka u SAD od 14.500 u 1984. godini smanjen je na 8.080 početkom 2002. godine. Još značajniji je proces **diverzifikacije** poslovnih aktivnosti bankarskih institucija u kontekstu transformacionih procesa, pokrenutih deregulacijom i uvođenjem elektronskog poslovanja. **Finansijski supermarketi** nastaju u procesu diverzifikacije finansijskih instrumenata. Na ovaj način se ostvaruje princip **unakrsne prodaje**.

3. FAKTORI NOVIH TRENDOVA

Deregulacija – radikalno smanjenje državne regulacije u odnosu na banke i druge finansijske institucije predstavlja glavnu institucionalnu pokretačku snagu koja dovodi do transformacionih procesa. Osnovni razlog za korišćenje intervencionističkog pristupa u regulisanju finansijske strukture bio je nastojanje da se u prvom redu obezbedi **sistemska stabilnost** finansijskog sistema. Deregulacija je imala jake implikacije na funkcionisanje finansijskih sistema i institucija. Pre svega došlo je do jakog povećanja **konkurencije** između komercijalnih banaka kao i između njih i drugih finansijskih institucija.

Informaciona tehnologija – izuzetan faktor u formiranju trenda transformacije bankarstva i finansijske strukture. Stvaraju se uslovi za brzu evaluaciju kreditne sposobnosti kompanija koju mogu da vrše ne samo komercijalne banke nego i druge finansijske institucije. Razvojem IT dolazi do pojave elektronskog bankarstva, što u mnogome olakšava bankarsko poslovanje. Naravno, bez razvoj Interneta deluje na jačanje konkurentskih pritisaka na sve finansijske institucije.

Globalizacija - Multinacionalne banke deluju u pravcu integracije i globalizacije fin.tržišta. Ove banke mogu da prošire svoje poslovanje na druge zemlje na jedan od sledećih načina:

- a) da same izgrade svoju filijalsku mrežu u drugim zemljama
- b) da izvrše akviziciju (kupovinu) strane banke
- c) da izvrše kupovinu manjinskog paketa akcijskog kapitala neke strane banke.

Najpoznatije globalne bank.institucije su Citygroup, Deutsche bank, UBS, HSBC...

Procesi globalizacije su znatno više prisutni kod investicionog bankarstva. Tako mega univerzalne banke kupuju investicione banke u drugim delovima sveta kako bi tamo ostvarile svoje fizičko prisustvo i na taj način koristile poznavanje lokalnih prilika.

4. PERSPEKTIVE BANKARSTVA

Opšte perspektive bankarstva i banaka

Razvojni potencijali ukupnog fin.sektora mogu se oceniti kao povoljni. Za sektor bankarstva je ključno pitanje kakve će se proporcije formirati između bankarskih i nebankarskih fin.institucija u rastućim ukupnim potencijalima fin.sektora. Uspesnije će biti one fin.institucije koje: nude bolje fin.proizvode/usluge, nude jeftinije i kvalitetnije fin.usluge, imaju visok stepen inform.tehnologije, obozbeđuju dobre veze sa klijentima.

Komparativna pozicija banaka i nebankarskih institucija

Smanjivanje/ukidanje barijera između komerc.bankarstva, berzanskih firmi i osiguranja je posledica procesa deregulacije i brzog razvoja inf.tehnologije. Zbog jakog delovanja tržišne konkurencije, svaka fin.institucija mora sama da oceni u kojoj meri može optimalno da koristi

diverzifikaciju svog poslovanja, da bi pri tome ostvarila zadovoljavajuće stope prinosa na kapital/aktivu.

Značajna potencijalna prednost komercijalnih banaka u odnosu na druge tipove fin.institucija sastoji se u institucionalnim mogućnostima banaka da mogu brzo da obezbede kompanijama i domaćinstvima dodatnu likvidnost.

Finansijski inženjering

Procesi fin.transformacija deluju u pravcu stvaranja fleksibilnijih fin.struktura kao i fleksibilnijih fin.institucija. Savremena inf.tehnologija stvara gotovo neograničene mogućnosti korišćenja vremena i prostora.

Najznačajniji segment novih proizvoda su fin.derivati (fjučersi, opcije i svopovi), putem kojih se vrši tržišno osiguranje od rizika u vezi sa kretanjem kamatnih stopa i deviznih kurseva.

Povećanje sistemske neizvesnosti i upravljanje rizicima

Brzi procesi transformacije fin.strukture i bankarstva imaju i svoje naličje u smislu povećanja nestabilnosti fin.tržišta na bazi trendova jačanja inf.tehnologije, globalizacije fin.institucija i povećanja tržišnih rizika.

U uslovima povećane sistemske neizvesnosti od ključnog je značaja da se komercijalne banke u dovoljnoj meri osposobe za valorizaciju i upravljanje rizicima.

5. PRISTUP STRATEŠKOM PLANIRANJU U BANKAMA

Sve veće banke primenjuju strateško planiranje kao sredstvo za svoje pozicioniranje na visoko konkurentnom kao i za traženje najpovoljnijih metoda za jačanje te pozicije u narednim godinama. Strateški rizik sastoji se u mogućoj pogrešnoj proceni strateškog razvoja banke, čime može da bude stvoren višak kapaciteta ili eskalacija troškova poslovanja. U oštroj konkurentskoj borbi između fin.institucija smatra se da će pobednici biti one institucije koje izaberu optimalne strategije i akcione programe. Na toj osnovi pobednici bi bile one fin.institucije koje: bolje anticipiraju potrebe korisnika fin.sistema, pokažu veću inovativnost i brzinu inovativnih promena, imaju bolji preduzetnički duh i ostvaruju bolje, jeftinije i brže usluge za klijente. Strateško planiranje ima nekoliko faza: kreiranje vizije, izbor strategije i razrada akcionih programa.

6. VIZIJA U STRATEŠKOM PLANIRANJU

Prva faza u strateškom planiranju bank.institucije je sagledavanje vizije daljeg razvoja. Pri tome se polazi od analize sadašnje pozicije banke na fin.tržištu. Banka treba da što tačnije

sagleda svoje pozitivne i negativne osobine u smislu njene konkurentne sposobnosti na fin.tržištu, jer je to jedna od bitnih polaznih osnova za izradu vizije razvoja banke. **Drugi momenat** koji je bitan za strateško planiranje je dosadašnja veličina banke merena nivoom bilansa aktivir i pasive kao i visinom kapitala banke.

Početna opcija u viziji daljeg razvoja banke sastoji se u tome da li banka u narednom periodu želi da bude banka usmerena na stanovništvo ili usmerena na privredu.

Dalja bitna opcija sastoji se u tome da li banka želi da se razvija u pravcu univerzalne banke koja se bavi širokom paletom bankarskih proizvoda/usluga ili želi da bude koncentrisana samo na neke sektore bank.poslovanja. Radi se o izboru između univerzalne ili specijalizovane banke. Kod izbora vizije razvoja banke mora se odgovoriti na pitanje geografske lokalizacije poslovanja banaka.

Proces diverzifikacije poslovanja banaka razlikuje se od procesa globalizacije. U okviru diverzifikacije sve banke mogu da šire svoje poslovne linije obuhvatajući nove segmente poslovanja.

7. IZBOR STRATEGIJE

Strateški plan banke predstavlja razradu i operacionalizaciju razvojne vizije banke, na 3-5 godina. Kod izbora strategije razvoja banke u narednom periodu , opcije banke mogu se sistematizovati i na sledećiv način:

- a) tržišna penetracija – povećavanje učešća na postojećim segmentima fin.tržišta
- b) osvajanje novih tržišnih segmenata – u geog.smislu ili obuhvata nove slojeve stanovništva
- c) osvajanje novih proizvoda – uvođenje novih proizvoda/usluga
- d) diverzifikacija – osvajanje novih tržišnih segmenata

Da bi banka mogla da ustanovi strateške pravce svog daljeg razvoja, ona prethodno mora da sagleda ključne parametre svog daljeg razvoja:

1. planiranje veličine banke u narednom planskom periodu povezano je sa projektovanjem porasta bilansnog obima
2. stepen diverzifikacije banke u narednom periodu je sagledavanje planskog pomeranja palete bank.proizvoda/usluga
3. politika kamatnih stopa polazi od kretanja kamatnih stopa na fin.tržištu, i posebno kod drugih banaka, imajući u vidu delovanje jake konkurencije
4. strateško planiranje u savremenim bankama teži da sagleda plansku stopu prinosa banke u odnosu na aktivu i na akcijski kapital

8. AKCIONI PROGRAMI

Operacionalizacija strategije razvoja banke sprovodi se kroz akcijske programe.

TROŠKOVI. Kako je povećanje profitabilnosti banke osnovni cilj strateškog planiranja i upravljanja, to je kontrola troškova poslovanja – i eventualno sniženje tih troškova – predstavlja sadržaj jednog od bitnih akcionih programa.

KVALITET. Mora biti merljiv pri čemu se koristi metodologija upravljanja kvalitetom. Povećani kvalitet fin.usluga ostvaruje se preko razvoja inf.sistema, organizacionih promena u banci kao i dodatne obuke zaposlenih.

INFORMACIJE. Fin.informacioni sistem treba da bude dovoljno sofisticiran kako bi mogao da daje troškovnu, dohodnu i profitnu analizu po proizvodima, grupama klijenata i filijalama odnosno drugim distributivnim kanalima. Strateški plan razvoja banke postavlja konkretne ciljeve u pogledu uvođenja novih inf.sistema.

PROIZVODI/USLUGE. Među glavnim fin.proizvodima koje stanovništvo može da koristi kod banke nalaze se: tekući računi, overdrafti, platni promet, platne kartice, potrošački krediti, stambeni krediti, štednja, penzioni programi, osiguranje...

OSOBLJE. Cilj planiranja osoblja je da eventualni nedostatak osoblja u celini ili po pojedinim profilima ne bude faktor koji otežava realizaciju razvojnog plana.

9. MARKETINŠKA STRATEGIJA

Banka ima 2 grupe stručnjaka: jedni fokusiraju potrošače, drugi fokusiraju konkurentske banke. Kod formiranja svoje marketinške strategije banka ima u vidu 3 osnovne strateške opcije:

1. Strategija masovnog tržišta polazi od pretpostavke da većina potrošača banke ima slične potrebe i želje. Banka se orijentiše na niže cene svojih proizvoda i usluga.
2. Strategija diferenciranih segmenata klijenata zasniva se na pretpostavci da banka ima nekoliko različitih segmenata klijenata. Banka se orijentiše na dizajniranje posebnih programa za svaki segment klijenata.
3. Strategija koncentrisane aktivnosti znači da se banka koncentriše na jedan segment fin.tržišta. U tom slučaju banka ima veće poznavanje potreba komitenata, bolju reputaciju, pa se može voditi računa na veću lojalnost klijenata.

Savremene marketinške teorije ukazuju na potrebu strateškog pozicioniranja banke, što znači da svaka banka treba da ima prepoznatljiv poslovni profil. Poslovni imidž se pojačava promotivnim kampanjama preko sredstava javnog komuniciranja.

U programima strateškog menadžmenta ističu se 2 momenta:

1. Banke koje žele visoke stope rasta, uz održavanje profitabilnosti, moraju stalno da nastoje da uvide nove usluge koje su interesantne za sadašnje i buduće klijente banke.
2. U programima strateškog marketinga je takođe bitno da se stalno poboljšavaju kanali distribucije bankarskih proizvoda i usluga.

10. KONCEPT LIKVIDNOSTI

Održavanje likvidnosti banke smatra se osnovnom pretpostavkom za održivost banke na fin.tržištu. Likvidnost banke je njena sposobnost da izvršava svoje obaveze o rokovima dospeća. Dokle god je banka likvidna, deponenti ne moraju da brinu za svoj novac. Pozicija likvidnosti banke proističe iz njene bilansne strukture. **U aktivi bilansa banke** nalaze se instrumenti sa različitim stepenom likvidnosti: na jenom kraju skale nalaze se najlikvidnije pozicije (npr.novac na računu kod centr.banke), a na drugom najnelikvidnije (npr.zgrada sa opremom).

Nelikvidnost banke može da nastane ako ona postane nesolventna, što znači da je vrednost njene aktive manja od vrednosti njenih obaveza. U tom slučaju banka je praktično izgubila u celosti svoj akcionarski kapital, pa eventualno može da se nalazi čak u negativnoj zoni. U savremenom kontekstu fin.tržišta, postoji povećani rizik da likvidnost banke bude ugrožena. Dovoljno je pomenuti samo vanbilansne obaveze koje mogu da budu aktivirane u svakom momentu kao i rizik da se prekine dalje zaduživanje banke na fin.tržištu.

11. STRATEGIJE LIKVIDNOSTI

STRATEGIJA KRATKOROČNIH KOMERCIJALNIH ZAJMOVA

Bio je dominantan koncept u 19.veku. Po ovom konceptu, banke održavaju svoju likvidnost ukoliko depozitni potencijal plasiraju isključivo u obliku kratkoročnih kredita privredi – 90 dana. Komer.c.banke daju kratkoročne kredite preduzećima time što kupuju robne menice i tako postaju menični poverioci s tim da o roku dospeća naplaćuje menice od meničnih dužnika.

STRATEGIJA UTRŽIVIH AKTIVA

Nastala je u razvijenim zemljama početkom 20.veka. Banke su došle u situaciju da svoju rezervnu aktivu mogu da diverzifikuju. Pored primarne rezervne aktive, došlo je do formiranja sekundarnih rezervi u koje ulaze vrednosni papiri koji se lako mogu prodati na sekundarnom tržištu bez gubitaka. Sekundarne rezervne aktive sastoje se pretežno od kratkoročnih drž.vrednosnih papira upravo iz razloga što je sekundarno tržište za te papire najdublje, usled čega ovi papiri imaju likvidni karakter.

STRATEGIJA LIKVIDNOSTI NA BAZI PLASMANA SA ANTICIPIRANIM DOHOTKOM

Dominantna u razvijenim zemljama posle 2.sv.rata. Njena osnova je u tome da su banke postale u znatno većoj meri orijentisane na davanje srednjoročnih i dugoročnih zajmova privredi i stanovništvu i to na bazi jakog porasta štednih i oročenih depozita. Srednjoročni i dugoročni zajmovi se vraćaju na osnovu anuitetnih programa.

Ono što je karakteristično za novu strategiju je da srednjoročni i dugoročni kreditni plasmani mogu da obezbede stalni priliv sredstava u relativno kratkim intervalima, što je najvidljivije kod zajmova stanovništvu sa mesečnom dinamikom servisiranja dugova.

STRATEGIJA UPRAVLJANJA PASIVOM

Razvijena u toku 1960-ih godina. Težište je da banke obezbeđuju svoju likvidnost putem korišćenja kredita, umesto prodaje kratkoročnih vrednosnih papira. Ova strategija pretpostavlja veoma jako fin.tržište na kom postoji obilje sredstava koja se lako mogu angažovati putem kreditnih aranžmana od strane svih tržišnih transaktora uključujući i banke.

12. UPRAVLJANJE AKTIVOM I LIKVIDNOST

U cilju odbrane svoje likvidnosti, banka formira primarnu rezervu likvidnosti koja se u uprošćenom fin.sistemu sastoji isključivo iz novca na depozitnom računu banke kod CB. Banka iz ukupnih primljenih depozita izdvaja sredstva za primarne rezerve kod CB, pa se za taj iznos smanjuje odnos zajmovi/depoziti. Da bi banka ostala likvidna u narednom periodu, bitno je da ima kvalitetnu aktivu. **Savremene analize** likvidnosti banke ukazuju na mogućnost korišćenja 2 analitička pristupa: stok i tok pristupa. Kod stok pristupa naglašava se da je dobar kvalitet aktiva banaka glavni mehanizam povoljnog zatvaranja ciklusa zajmovi/novac. Ako bi banka privremeno došla u situaciju potencijalne nelikvidnosti, ona može da proda deo svojih aktiva ili da povuče sredstva sa fin.tržišta ili od CB. **Alternativni analitički pristup** stavlja u fokus ulazne i izlazne tokove novca sa gledišta banke. U operativnoj primeni ovog koncepta naglašena je uloga ročne transformacije kod banaka, pri čemu je banka koncipirana kao fin.posrednik između njenih kratkoročnih kreditora i njenih dugoročnijih dužnika.

13. UPRAVLJANJEM PASIVOM I LIKVIDNOST

Suština upravljanja pasivom sastoji se u tome da banke mogu da rešavaju problem likvidnosti i putem angažovanja dodatnih sredstava na fin.tržištu, mada tu spada i angažovanje kredita za likvidnost kod CB. Konkretni mehanizmi putem kojih se mogu angažovati krediti za likvidnost na fin.tržištu su:

MEĐUBANKARSKI KREDITI ZA LIKVIDNOST

Ovi krediti su mehanizam preraspodele sredstava banaka na računima kod CB i to na kreditnoj bazi uz naplatu kamate. Pretpostvka za ovaj mehanizam je da pojedine banke formiraju suficite odnosno deficite u svojim bilansima novčanih transakcija. Time se potencijalno formiraju odgovarajući suficiti/deficiti sredstava na računima ovih banaka kod CB.

ARANŽMANI O REKUPOVINI SREDSTAVA

To je novija varijanta superkratkoročnih kredita koje mogu da koriste ne samo banke nego i drugi učesnici u tržišnim transakcijama. Kod aranžmana o rekufovini vrši se prodaja fin.aktive uz obavezu prodavca da mora u određenom kratkom terminu da kupi tu istu aktivu po unapred dogovorenoj ceni. Ročnost kod ovog aranžmana može da iznosi svega jedan poslovan dan pa do nekoliko meseci.

DEPOZITNI CERTIFIKATI

Ovo je značajan instrument upravljanja pasivom u savremenom bankarstvu. Banka može da emituje svoje depozitne certifikate koji mogu da budu sa kratkim rokovima vraćanja i u tom slučaju radi se o instrumentu za obezbeđivanje likvidnosti banke. Ako neka banka oceni da su joj potrebna dodatna novčana sredstva, i to vrlo brzo, pre svega zbog opravdanih kreditnih zahteva ili zbog neto odliva depozita, ona može da ponudi emisiju svojih depozitnih certifikata sa atraktivnim kamatnim stopama.

KREDITI ZA LIKVISNOST KOD CENTRALNE BANKE

Ovi krediti predstavljaju za komercijalne banke klasični mehanizam obezbeđivanja dodatne likvidnosti. Iako je u savremenim uslovima došlo do krupnih reformi u smislu stvaranja sekundarne rezervne aktive kao i aktiviranja mehanizama upravljanja pasivom putem tržišnih operacija, krediti CB za likvidnost banaka održali su se do danas. Radi se o tzv.diskontnom šalteru na kojem banke mogu da dobiju superkratkoročne kredite kod CB uz zalogu u vidu državnih vrednosnih papira.

14. PROJEKTOVANJE LIKVIDNOSTI

Projektovanje likvidnosti u savremenim bankama vrše komisije za upravljanje aktivom i pasivom koje su i odgovorne za održavanje likvidnosti banke. Suština projektovanja likv.banke sastoji se u tome da se za određene vremenske intervale izračunava gep (jaz) likvidnosti banke. Ovaj gep predstavlja razliku između anticipiranih izvora sredstava i potencijalne upotrebe sredstava od strane banke. Na izbor sredstava za pokrivanje gepa likvidnosti utiče:

- dužina vremena projektovanog gepa
- očekivano kretanje kamatnih stopa na fin.tržištu
- Kod izbora sredstava za pokrivanje gepa likvidnosti, banka uzima u obzir da li se ocenjuje da će gep trajati nekoliko dana ili duže. Ako se ocenjuje da će negativni gep trajati svega nekoliko dana, banka teži da koristi kratkoročnije izvore sredstava.

- Ako se očekuje da će kamatne stope na fin.tržištu u narednom periodu da padnu, portfolio menadžeri teže da koriste vrlo kratkoročne izvore sredstava, kako bi kasnije izvršili refinansiranje po sniženim kamatnim stopama. Obratna je situacija kada se proceni da će doći do porasta kamatnih stopa na fin.tržištu u narednom periodu. U toj situaciji portfolio menadžeri teže da koriste dugoročnija sredstva u pasivi kao i da smanje ročnost plasmana u aktivni bilansa banke.

15. FAKTORI PROFITABILNOSTI BANAKA

Mikroekonomski faktori

KVALITET MENADŽMENTA je veoma bitan faktor efikasnosti i profitabilnosti svake banke. Glavne f-je menadžmenta su: planiranje, organizovanje, kadrovanje, upravljanje i kontrola.

KVALITET AKTIVE. Kreditni plasmani banaka pretežno se sastoje iz zajmova odobrenih preduzećima i domaćinstvima, mada je deo plasmana banke u vidu kamatonosnih papira.

EKONOMIJA OBIMA. Jaka konkurencija na bank.tržištu deluje u pravcu smanjenja kamatne marže i stope provizija. Konkurencija vrši pritisak na banke da povećanjem obima poslovanja smanjuju fiksne troškove po jedinici bank.proizvoda, što povoljno utiče na visinu profita banaka.

EKONOMIJA OKVIRA (OPSEGA). Generalni trend u savremenom bankarstvu ide u pravcu proširivanja okvira poslovanja banaka, što se praktično ogleda u diverzifikaciji programa aktivnosti koji banka nudi svojim klijentima.

NETO KAMATNA MARŽA je razlika između prosečne kamatne stope koju banke naplaćuju na plasirane kredite i prosečne kamatne stope koju banke plaćaju na depozite i primljene kredite.

TROŠKOVI POSLOVANJA BANKE. Operativni menadžment u bankama nastoji da minimizira troškove poslovanja pri datom obimu bilansnih i vanbilansnih aktivnosti banke.

PROFITNI CENTRI banaka omogućuju sagledavanje prihoda i rashoda ne samo za banku kao celinu nego i po pojedinim organizacionim delovima banke kao i po funkcionalnim aktivnostima.

Promene u strukturi prihoda banaka

U savremenim uslovima dolazi do promena u proporciji sticanja prihoda kod banaka. Radi se o proporciji prihoda koji potiču iz neto kamata i provizija. Glavni razlog za postepenu

preorijentaciju komerc.banaka sa kreditne na uslužne delatnosti je pritisak jake konkurencije ne samo banaka nego i drugih fin.insitucija na planu kreditiranja.

Strategije upravljanja nekamatnim troškovima

- SMANJENJE TROŠKOVA
- OPERATIVNE EFIKASNOSTI
- POSLOVNA ORGANIZACIJA
- POSLOVNA STRATEGIJA

Makrekonomske faktori profitabilnosti

Na ekonomske performanse i profitabilnost banaka jako utiče faza ekonomskog ciklusa kroz koju zemlja /region prolazi. Visoki nivo privredne aktivnosti deluje na poboljšanje profitabilnosti sektora banaka.

16. PROJEKTOVANJE PROFITABILNOSTI BANAKA

Profitabilnost banaka i kamatne stope

Za akcionare banke je najbitnije koliko iznosi zbir dividendi i porasta tržišne cene akcija u odnosu na visinu akcijskog kapitala.

Uticaj akcijskog multiplikatora na profitabilnost banaka

Ako bi u nekim privrednim delatnostima (uključujući bankarstvo) stopa prinosa na kapital bila na duži rok niža nego u drugim delatnostima, u niskoprofitabilne delatnosti ne bi ulazio novi kapital na bazi tržišnih principa.

17. FUNKCIJE BANKARSKOG KAPITALA

Elementarna f-ja bankarskog kapitala sastoji se u apsorbovanju potencijalnih gubitaka koje banka ima u svom poslovanju. Ako banke ne bi imale ni dolar kapitala, onda bi prvi dolar gubitka u poslovanju doveo do njihove nesolventnosti.

Bankarski kapital štiti deponente i druge kreditore banke. Ako banka u nekom periodu ima gubitke u poslovanju, ona može da ih pokrije smanjenjem kapitala banke.

U savremenim tržišnim ekonomijama uvedeni su državni mehanizmi osiguranja depozita kod banaka od strane određene zvanične institucije. Ovo osiguranje depozita odnosi se uglavnom na depozite građana do određenog gornjeg limita depozita.

Kapital banke ograničava rast aktive i depozita konkretne banke. Ako se pođe od pretpostavke da svaka banka mora da ima minimalnu stopu kapitala u odnosu na njenu aktivu u visini od 8%, onda bi 1\$ kapitala banke podržava formiranje aktive banke u visini od 12,50 \$.

18. KOLIKI JE ADEKVATAN IZNOS BANKARSKOG KAPITALA?

U novijim uslovima razvoja tržišnih ekonomija, usvojen je stav da visok stepen konkurencije banaka treba da bude kombinovan sa jakom regulacijom visine bank.kapitala. Adekvatan kapital banaka ocenjen je kao strateški stub za održivost visoko konkurentnog sistema sa jakim rizicima u poslovanju.

Stopa obaveznog kapitala banaka ne može se formirati za sve banke na uniformirni način, jer postoje velike razlike između banaka u pogledu visine prihvaćenih rizika. Prema tome, visina kapitala banke nije samo funkcija visine aktive dotične banke nego i prosečnog stepena rizika koji je banka preuzela. Ako banka ima veći stepen rizika, ona mora da drži i veću stopu kapitala, i obratno.

19. OBLICI BANKARSKOG KAPITALA

Bank.kapital može se podeliti na primarni i sekundarni. U primarni kapital ulaze: akcionarski kapital i zadržani profiti. U sekundarni kapital ulaze subordinirane obveznice sa inicijalnim rokovima dospeća preko 5 godina kao i još neki manje značajni instrumenti.

REDOVNE AKCIJE su osnova primarnog kapitala. Regulatori su posebno zainteresovani da banka ima dovoljan iznos vlasničkog kapitala u obliku redovnih akcija. **PREFERENCIJALNE AKCIJE** emituju samo banke koje imaju jak rejting i koje su poznate institucionalnim investitorima. **SUBORDINIRANE OBVEZNICE** postale su značajan instrument sekundarnog kapitala banaka. Banke u razvijenim tržišnim ekonomijama emituju kratkoročne, srednjeročne i dugoročne obveznice, s tim da ove poslednje mogu da imaju rokove čak i do 30 godina.

20. PROGRAMI POVEĆANJA KAPITALA

Dugoročni aspect

Polazna osnova za projektovanje porasta bank.kapitala je planiranje porasta bilansa stanja kao i bilansa uspeha (dohotka) banaka u narednom periodu. Proces planiranja povećanja kapitala sadrži 3 faze.

Brze korektivne intervencije

Sve bank.institucije svrstane su jednu od 5 kategorija:

- | | |
|---|--------------|
| 1. dobro kapitalizirane institucije | 10% ili više |
| 2. adekvatno kapitalizirane institucije | 8% ili više |
| 3. subkapitalizirane institucije | 6% ili više |

- 4. znatno subkapitalizirane institucije ispod 6%
- 5. kritično subkapitalizirane institucije 2% ili manje

CAMEL rejting system

C – adekvatnost kapitala

A – kvalitet aktive

M – kvalitet menadžmenta

E – dobit

L – likvidnost

S – osetljivost na tržišni rizik

21. MEĐUNARODNA KOORDINACIJA

Procesi globalizacije finansijskog tržišta – i posebno jačanja prekograničnog poslovanja velikih banaka – otvorili su potrebu da se izvrši međunarodna konvergencija standard kapitala. Treba podsetiti da niže stope bankarskog kapitala deluju preko povećanog akcijskog multiplikatora na povećanje raspona između stope profita prema aktivi (ROA) i stopi profita prema akcijskom kapitalu (ROE). Na taj način bi u procesima internacionalizacije bankarskog poslovanja imale prednost banke u onim zemljama u kojim su propisane niže stope kapitala prema aktivi, jer bi imale veći akcijski multiplikator.

Bazelski aranžmani predviđaju generalnu stopu kapitala prema riziko ponederisanoj aktivi banaka od najmanje 8 %. Ovaj sporazum važi samo za komercijalne banke, bazirane u zemljama Grupe 10, koje se bave poslovanjem na međunarodnom planu.

Aranžmani u pogledu standard kapitala obuhvataju i bankarske rizike po vanbilansnim aktivnostima. Međunarodni standardi kapitala odnose na kreditne rizike banaka, tržišne rizike kao i na operacione rizike banaka.

Gotovi seminarski, maturski, maturalni i diplomski radovi iz raznih oblasti, lektire , puškice, tutorijali, referati - specijalizovan tim za usluge visokokvalitetnog pisanja, istraživanja i obradu teksta za kompletan region Balkana.

Posetite nas na sajtovima ispod:

WWW.MATURSKIRADOVI.NET

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MATURSKI.NET

WWW.MATURSKI.ORG

WWW.SEMINARSKIRAD.INFO

Dostupni smo Vam 24h 365 dana u godini.

Za gotove verzije rada obratiti se na mail:

maturskiradovi.net@gmail.com

061/ 11-00-105

Seminarski, diplomski, maturski radovi, prevodi na engleski i eseji...