

بانکداری مختلط در جهان

فعالیت بانکهای امروزی صرفاً در اعطای وام و دریافت سپرده از سپرده گذاران خلاصه نمی‌شود. در حقیقت در دنیای امروز طیف بسیار گسترده‌ای از نهادهای مالی در زمینه بانکداری فعالیت می‌کنند و بانکها نیز فعالیتهای بسیار متنوعی دارند. مثلاً در آلمان فقط یک سوم کل سپرده‌های مردم نزد بانکهای بخش خصوصی و ما بقی در صندوقهای سرمایه گذاری و نهادهای مالی و اعتباری دولتی است. بیشتر این نهادهای غیربانکی برای عرضه اعتبارات خاص، مثل اعتبارات رهنی (مسکن) و اعتبارات کشاورزی و صنعتی تأسیس شده‌اند و به منزله ابزاری در دست دولت برای هدایت نقدینگی به سوی بخشهای بخصوصی از اقتصاد هستند.

مشتریان بالقوه بانک ها اکنون دریافته‌اند که دریافت وام از بانک تنها راه تأمین نیاز مالی نیست و می‌توان بدین منظور به انتشار فروش اوراق قرضه (در کشور ما با نام «اوراق مشارکت» شناخته می‌شود) مبادرت کرد.

فشرده تر شدن رقابت در عرصه وام دهی و تأمین اعتبار موجب شده است بانکها برای حفظ موقعیت خود در بخش مالی اقتصاد به فعالیتهای دیگری روی آورند که سابقاً در حوزه تخصص آنها نبود. مثلاً بانکها امروزه صندوقهای پس انداز باز نشستگی را اداره می‌کنند یا انواع بیمه‌های مالی و اعتباری را ارائه می‌نمایند و به عنوان صندوق سرمایه گذاری به نمایندگی از مشتریان به خرید و فروش سهام در بازارهای بورس مبادرت می‌ورزند. به بانک هایی که این فعالیت ها را با هم ترکیب می‌کنند «بانک های چند منظوره (Universal) اطلاق می‌شود. از جمله این بانکها در آلمان می‌توان به «دویچه بنک»، «درسدتر» و «کامرزبنک» اشاره کرد. همچنین با اندکی مسامحه می‌توان از «سیتی کرپ» نام برد که حاصل ائتلاف «سیتی بنک» و شرکت بیمه «تراولرز» است. امروز حرفه بانکداری از گذشته پیچیده تر شده است و دامنه آن کاملاً روشن و محدود نیست. از یک سو بانکها به فعالیتهای غیربانکی دست می‌زنند (چنانکه در بالا اشاره شد) و از سویی مؤسسات غیر بانکی به دریافت سپرده پس انداز و اعطای اعتبارات مبادرت می‌ورزند. مثلاً در حال حاضر در انگلستان دو شرکت فروشگاههای زنجیره‌ای به نامهای «تسکو (Tesco) و ساینز بری (Sains burys) سپرده‌های پس انداز مشتریان خود را با

عرضه نرخ بهره رقابتی جمع آوری می‌کنند. برخی از نهادهای مالی نیز اعتبارات گوناگونی را عرضه می‌کنند که روش کار آنها با بانکها تفاوت دارد. البته بانکهای مرکزی بیش از آنکه نگران «سپرده گیری» مؤسسات غیر بانکی باشند، نگرانی وامدهی این مؤسسات هستند. با وجود این، فعالیت مؤسسات مالی غیربانکی در هر ابعاد رو به گسترش است. مثلاً شرکتهای کامپیوتری که در زمینه خدمات شبکه‌ای بر روی «وب» یا «اینترنت» تخصص دارند، از این مزیت خود برای ارائه خدمات مالی و اعتباری استفاده می‌کنند و برخی از شرکتهایی که فقط در عرصه کارتهای اعتباری فعالیت داشتند، اعتبارات محدودی را به مشتریان خود عرضه می‌کنند. همه این فعالیتها، حلقه محاصره را بر بانکها تنگ تر کرده است. از طرفی مشتریان بالقوه بانکها اکنون دریافته‌اند که دریافت وام از بانک تنها راه تأمین نیاز مالی نیست و می‌توان بدین منظور به انتشار فروش اوراق قرضه (در کشور ما با نام «اوراق مشارکت» شناخته می‌شود) مبادرت کرد. آمار نشان می‌دهد سهم اعتبارات بانکی در تأمین نیازهای مالی شرکتهای امریکایی از ۵۹ درصد در سال ۱۹۷۹ به کمتر از ۴۶ درصد در سال جاری میلادی کاهش یافته است و همه چیز حکایت از آن دارد که این روند با شتاب بیشتری ادامه دارد. گرایش شرکتهای به حضور مستقیم در بازار سرمایه، اگر چه به زیان بانکهای تجاری معمولی بوده باشد، اما به نفع «بانکهای سرمایه گذاری (Investment Banks) تمام شده است. بانکهای سرمایه گذاری به عنوان نوع متمایزی از بانکها، به شرکتهای در تأمین نیازهای مالی ایشان از بازار سرمایه کمک می‌کنند و به آنها نشان می‌دهد که سرمایه خود را به چه طریقی می‌توانند با فروش سهام یا اوراق قرضه تأمین کنند. این بانکها غالباً توافق بانک دیگری را برای تعهد کردن و «پانویسی» اوراق قرضه شرکتهای جلب کرده و در ازای این «خدمات» حق العمل دریافت می‌کنند. فعالیت دیگر این بانکها، ارائه خدمات مشاوره‌ای در زمینه ائتلاف ها (Mergers) و ادغام ها (Acquisitions) است که در سالهای اخیر بازار بسیار گرمی داشته است. البته بانکهای مرکزی و مراجع کنترل کننده فعالیت بانکها در کشورهای متعدد، موانعی را بر سر راه انواع فعالیتهای بانکی و گسترش بی رویه قلمرو آن ایجاد کرده‌اند که از جمله می‌توان به قانون «گلس استیگال (Glass – Steagall act) در امریکا و ماده قانونی مشابهی در ژاپن اشاره کرد که بانکهای تجاری را از انجام فعالیتهای مختص یک بانک سرمایه گذاری و نیز از مشارکت در

خدمات بیمه‌ای منع می‌کند، البته این قوانین اخیراً مورد سؤال قرار گرفته است و فعالان سیاسی فراوانی در کنگره امریکا و پارلمان ژاپن با این قوانین به دلیل عدم تطابق آنها با شرایط امروز مخالفت می‌کنند. البته قوانین یاد شده مانند هر قانون دیگری که پس از گذشت زمان طولانی عملاً از اثر می‌افتد، در هر دو کشور امریکا و ژاپن کمرنگ شده بودند. مثلاً در امریکا سال هاست که بانک‌های تجاری در امور سرمایه‌گذاری فعالیت می‌کنند و بانک‌های سرمایه‌گذاری نیز خدماتی را ارائه می‌کنند که بسیار شبیه به خدمات حسابجاری است و برخی حتی وام هم می‌دهند. بانک‌ها در مواجهه با رقابت فشرده مؤسسات پولی غیربانکی، علاوه بر متنوع ساختن فعالیتهای خود، به طور کلی به کاهش هزینه‌های خود در سطحی گسترده اقدام کرده‌اند که توأم با استراتژیهای مختلفی بوده است. در این راستا می‌توان به ادغام بانکها در یکدیگر برای بهره‌برداری از مزایای «بزرگ مقیاس بودن» برچیدن شعب کم‌بازده و پر هزینه، کاستن از مخارج تشریفاتی و لوکس، کاهش تعداد کارکنان ستادی و غیره اشاره کرد. این روند منجر به تمرکز بیشتر در صنعت بانکداری طی دهه ۱۹۹۰ شده است به نحوی که بین سالهای ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۷، سهم بانکهای بزرگ از کل دارائی‌های بانک‌های تجاری در کشورهای صنعتی جهان به طرز محسوسی افزایش پیدا کرده است.

خطر بانکداری اینترنتی جدی است

با وجود همه تلاشهایی که بانکها برای دفاع از قلمرو خود در قبال مؤسسات اعتباری غیر بانکی می‌کنند، ظهور بانکداری و دیگر خدمات مالی و اعتباری بر روی اینترنت، خطر جدی را پیش روی بانکهای تجاری قرار داده است. بانکهایی که بر روی اینترنت بوجود آمده‌اند غالباً سابقه بانکداری ندارند، هزینه اداره شعب واقعی در سطح شهرها را متحمل نمی‌شوند و به همین دلیل می‌توانند خدمات مالی را با قیمت کمتر عرضه کنند و به سپرده‌ها بهره یا سود بیشتری اعطا کنند. مثلاً بانک اینترنتی «E-loan» در امریکا، از ابتدای تأسیس به عرضه وامهای رهنی با نرخ بهره ارزانتر اقدام کرد. اکنون نیز کارتهای اعتباری را با هزینه کمتری عرضه، و وامهایی برای خرید اتومبیل پرداخت کرده و برای شرکتهای کوچک، اعتباراتی را تأمین می‌کند. آینده این خدمات اینترنتی در

کشور امریکا که بالغ بر ۷۰ درصد خانوارهای آن به خط مستقیم اینترنت مرتبط هستند و از کار پر زحمت نوشتن چک و پست کردن آن برای شرکتهای طرف معامله خود خسته شده‌اند، بسیار درخشان است. این خدمات عمدتاً با تکیه بر اطلاعات جامعی که از طریق ارتباط شبکه‌ای از مشتریان جمع آوری می‌شود، بر مشتریان پر سود تمرکز دارد. این نوع خدمات اگر آن گونه که تاکنون شاهد بوده ایم رشد یابد، به راحتی قادر است بانکها را از گردونه رقابت بر سر مشتریان «دانه درشت» خارج کرده و فقط مشتریان غیرفعال و نه چندان سودآور را برای بانکها باقی بگذارد. از این رو، بانکها به تکاپو افتاده‌اند تا خدمات خود را سریعاً به شبکه اینترنت منتقل کنند و با تکیه بر تجربه دیرین خود در زمینه خدمات بانکی، موقعیت به خطر افتاده خود را تحکیم بخشند. ولی هنوز معلوم نیست در عرصه خدمات بانکی بر روی اینترنت، حرف اول را تجربه بانکداری می‌زند یا دانش فنی پیشرفته اینترنت! اگر تجربه بانکداری حرف اول را بزند، بانکها برنده خواهند شد، اما اگر (آن گونه که برخی تحلیلگران معتقدند) حرف اول را تکنولوژی کامپیوتر بزند، بانکها باید برای خود چاره‌ای بیندیشند. شاید ادغام بانکها و شرکتهای کامپیوتری، که هم اکنون نیز نمونه‌هایی از آن در جریان است، یگانه راه ادامه بقا برای بانکها باشد. زبا وجود همه تلاشهایی که بانکها برای دفاع از قلمرو خود در قبال مؤسسات اعتباری غیر بانکی می‌کنند، ظهور بانکداری و دیگر خدمات مالی و اعتباری بر روی اینترنت، خطر جدی را پیش روی بانکهای تجاری قرار داده است.

منبع: